THE TAJIR AGRA
تاجر
آگرہ
370
فی پرچہ
تین آنے
ایڈیٹر۔ محمد الیاس
سالانہ چندہ
دو روپے

۷۸۶

نمبر ۱ | بابتہ ماہ جنوری سنہ ۱۹۳۷ء | جلد ۱

فہرست مضامین

"تاجر" کا پہلا پرچہ پیش کیا جا رہا ہے! اس کے اجرا کی غایت صرف اسی قدر ہے کہ اہل ملک کو زراعتی، صنعتی حرفتی مفاد و ترقی کی طرف مائل کیا جائے۔ ملک کی پیداوار اور کارآمد اشیا کی طرف متوجہ کیا جائے اور ان اسباب پر روشنی ڈالی جائے کہ جس سے ہندوستانیوں کا افلاس و غربت دور ہو سکے۔

اس خدمت کے انجام دینے کا تصور ایک دیرینہ تصور ہے ساتھ ہی اسکے جن مشکلات کا سامنا کرنا پڑا ہے ان میں سے ایک یہ بھی ہے کہ اس موضوع پر اہل قلم اور تجربہ کار حضرات کی عنایتیں میسر آنا آسان نہیں۔ کوشش تو یہی تھی کہ پہلا پرچہ بہترین معلومات کے ساتھ اجرا کیا جائے لیکن اس مقصد کی کامیابی میں بھی تین ماہ صرف ہو گئے اور پوری کامیابی نہ حاصل ہوئی۔

یہ تو طے شدہ بات ہے کہ ہر چیز کی ابتدا ہی مشکل ہوتی ہے چنانچہ یہ سعادت تاجر کو بھی حاصل ہے۔ دنیا کی کوئی چیز ابتدا میں مکمل نہیں ہوتی رفتہ رفتہ ترقی پذیر ہوا کرتی ہے۔ جب کسی درخت کا بیج بویا جاتا ہے تو ابتدا وہ بھی مکمل درخت بن کر نہیں اُگا کرتا بلکہ بتدریج ترقی کرتا ہے اور پھر اس قابل ہو جاتا ہے کہ اپنی موجودات سے مخلوق کو فائدہ پہنچا سکے۔

جن حضرات نے تاجر کی ابتدا اور اجرا میں قلمی معاونت کا کرم فرمایا ہے ہر طرح قابل احترام اور شکریہ کے مستحق ہیں۔ ہماری یہ استدعا ہے کہ جس طرح اس کے اجرا میں آپ نے احسان فرمایا ہے اسی طرح یہ محبت ہمیشہ تاجر کے ساتھ باقی رہے۔ ساتھ ہی اس کے یہ معذرت بھی کرنی ہے کہ حسب وعدہ ہم اسکی

اشاعت جلد نہ کر سکے۔ اس کا سبب یہ تھا کہ جن متعدد حضرات کی خدمت میں درخواستیں پیش کی گئی تھیں اور اُمید کی گئی تھی کہ تاجر کے واسطے کافی مضامین مہیا ہو جائیں گے۔ چنانچہ اس کا کافی انتظار کیا گیا مگر جب کوئی جواب نہ ملا تو مجبوراً جو کچھ بھی اس وقت تک ممکن ہو سکا تھا وہ پیش کیا گیا۔

خصوصیت سے وہ حضرات جو ملکی ترقی کے دل دادہ ہیں اُن کی خدمت میں نہایت ادب سے گذارش ہے کہ اپنی علمی معلومات اور مفید تجربات سے تاجر کو محروم نہ فرمائیں۔ ملک کو اس وقت اس قسم کے لٹریچر کی سخت ضرورت درپیش ہے اور اس مقصد کی تکمیل وہی حضرات کر سکتے ہیں جو صنعتی علوم کے ماہر اور تجربہ کار ہیں۔ یہ تو نہیں کہا جا سکتا کہ صنعتی رسالے ہندوستان میں قطعی نہیں ہیں۔ اگر تلاش کیا جائے تو کافی تعداد معلوم ہو سکتی ہے۔ لیکن جہاں تک علم ہو سکا ہے وہ یہی ہے کہ اُردو زبان میں اس قسم کے لٹریچر کی بہت کمی ہے اور اس کمی کی وجہ سے صنعتی معلومات کا امکان اُن حضرات کے لئے جو دوسری زبانوں سے ناآشنا ہیں بالکل نہیں ہے۔

---

(۱) "تاجر" کا سالانہ چندہ بہت قلیل رکھا گیا ہے یعنی دو روپیہ سالانہ۔

(۲) اس کا اجرا اگر کوئی سخت اور ناقابل امکان دشواری نہ درپیش ہو تو انشاء اللہ ہر انگریزی ماہ کی ۱۰ تاریخ کو پابندی سے ہوتا رہے گا۔

(۳) ہر ماہ کی ۱۵ تاریخ تک اگر رسالہ نہ پہنچنے کی شکایت دفتر تاجر کو موصول نہ ہو گی تو رسالہ مکرر روانہ نہیں ہو سکتا۔

(۴) نمونہ کا پرچہ ۳ کے ڈاک ٹکٹ آنے پر روانہ ہو گا۔

(۵) سالانہ قیمت ہر حال میں نقد اور پیشگی لی جائے گی۔ وی۔ پی کرنے میں خریداروں کا بھی نقصان ہے اور رسالہ کا بھی ہے خصوصاً اُس حالت میں کہ جب رسالہ کا وی۔ پی کیا جائے اور پھر وہ کسی وجہ سے واپس کر دیا جائے تو یہ نقصان ناقابل برداشت ہے۔

(۶) کسی داب طلب کام کے واسطے جوابی کارڈ یا ٹکٹ آئے بغیر اگر دفتر سے کوئی جواب نہ دیا جائے تو قابل شکایت نہیں۔

(۷) مضمون نگار حضرات سے گذارش ہے کہ مضمون صاف اور واضح تحریر فرمائیں تاکہ آسانی ہو۔

(۸) مراسلت میں نام و پتہ بہت صاف اور صحیح ہو تاکہ آسانی ہو۔

(۹) استہارات کی اُجرت نقد پیشگی لی جائے گی ورنہ استہار شائع نہ ہو گا۔ اشتہارات کے چربے اگر خراب ہوئے اور ٹھیک سر نہ آئیں تو دفتر اس کا ذمہ دار نہ ہو گا۔

(۱۰) اشتہارات کے واسطے دفتر سے خط و کتابت کیجئے۔

ایڈیٹر

پرنصیب ہندوستان

براعظم ایشیا میں روس کی وسعت کے بعد اگر کوئی ملک ہے تو وہ ہندوستان ہے لیکن باعتبار آبادی قدرتی پیداوار، زراعتی امکانات، صنعتی ذرائع کے یہ تنہا براعظم ایشیا بلکہ تمام روئے زمین پر فوقیت رکھتا ہے۔ اس ملک کو باوجود ان مخصوص خوبیوں کے میسر ہوتے ہوئے بھی ساری دنیا میں بدترین ملک شمار ہونے کی ندامت حاصل ہے۔ اس کے وجوہات چند نہیں بلکہ اتنے زیادہ ہیں جن کا بیان کرنا ناممکن تو نہیں کہا جا سکتا مگر طوالت سے خالی نہیں۔ تاہم بڑے بڑے وجوہات کا ذکر لازمی ہے۔ سب سے بڑا سبب تو یہ ہے کہ ہندوستانی وقت اور ضرورت کے لحاظ سے کام کرنے کے شائق ہیں نہ ان کو اسکی عادت تعلیم کا شوق نہیں۔ قدامت پسند اتنے کہ جو کام قدیم تمدن کے عہد میں کئے گئے بس اُس سے زیادہ وہ کچھ نہیں جانتے ہر کام میں بخت و اتفاق کے محتاج، دل و دماغ اور دوسروں کی محنت و تجربات سے صحیح فائدہ اُٹھانے کے اہل نہیں۔ جہالت کے اتنے دلدادہ کہ تمام عمر اسی میں برباد کردی۔

قدرتی پیداوار مثلاً پہاڑ، سمندر، دریا، برف، لوہا، سونا، چاندی، لکڑی اور اس کے اقسام اس قدر زیادہ جو دوسرے ملکوں میں نہیں۔ زراعتی امکانات۔ ہر قسم کے پھل اور غلّے اور ہزارہا قسم کی نباتات۔ صنعتی ذرائع، اس کا مواد اس قدر زیادہ موجود ہے جو دوسرے ممالک کو میسر نہیں۔ مگر ان تمام چیزوں کے متعلق ہم کو کیا تجربہ ہے اور ہم نے اپنے ملک کی اقتصادی حالت کو اس سے کتنی ترقی دی کچھ نہیں۔ علم و ہنر جو انسان کو صحیح معنوں میں انسان بنانے کی نعمت ہے اُس سے ہمیں دور کا بھی کوئی واسطہ نہیں مشکل سے ہم میں کچھ لوگ ایسے ہونگے جو ملک کی تفصیلی حالات سے واقف ہوں ورنہ ہم کو یہ بھی معلوم نہیں کہ ہم کیا ہیں اور کہاں ہیں۔

آبادی اس ملک کی آبادی سنہ ۱۹۱۱ء میں (۲۴۳۰۰۰۰۰۰) تھی اور سنہ ۱۹۳۱ء میں (۲۷۱۰۰۰۰۰۰) ہوگئی یعنی گیارہ فیصدی کا اضافہ ہوگیا۔

ہندوستان کے شہر (۲۶۷۵) شہر ہیں۔ اس میں دس فی صدی کا تناسب ہے۔

دیہات (۶۸۵۲۶۰) دیہات ہیں جن میں ۹۰ فی صدی کا تناسب ہے۔

اب غور کرنے کی بات ہے کہ اتنی آبادی کو زراعت، صنعت و حرفت کس قدر درکار ہے۔ ہندوستان ایک زراعتی ملک کہا جاتا ہے۔ یہاں کے زراعت پیشہ لوگوں میں جدید علوم زراعت اور آلات سے کاشتکاری کرنا نہیں آتا وہی باپ دادا کے بیگہ، بسوہ بھر رقبے میں دو بیل اور لکڑی کے ہل سے صبح سے شام تک ٹخ ٹخ کرنا، سال میں دو فصلیں بونا اگر ہوا تو قسمت ورنہ قرض لیکر زندگی کو فروخت کر دینا۔ حالانکہ موجودہ زمانے میں جوتنے، بونے، کاٹنے، دانہ نکالنے اور اس کے بعد پیداوار کو کارآمد بنانے کے جدید آلات موجود ہیں جو مہینوں کا کام گھنٹوں میں ختم کر دیتے ہیں۔ مگر ہندوستان کے کسی دیہات میں بھی اس سے کام لیتے دیکھا گیا ہے جو زراعتی زمین اس قدر زیادہ کہ لاکھوں بیگھا زمین دن کی دھوپ اور رات کی اوس کے واسطے مردہ جسم کی طرح بیکار پڑی ہے۔ اگر یہ کہا جائے کہ جدید آلات کے واسطے روپیہ کہاں سے آئے تو ملاحظہ ہو کہ کسان روپیہ کہاں سے لاکر اپنے کو مقروض کر لیتے ہیں۔ کیا یہی روپیہ اُن کو اس کام کے واسطے میسّر نہیں آسکتا۔

انڈین بنکنگ انکوائری کمیٹی کی رپورٹ

بمبئی کے کسانوں پر ۔ ۸۱ کروڑ۔ مدراس کے کسانوں پر ۔ ۱۵۰ کروڑ۔ بنگال کے کسانوں پر ۔ ۱۰۰ کروڑ۔
یو۔پی " " " ۔ ۱۲۴ " ۔ پنجاب " " " ۔ ۱۳۵ " ۔ سی۔پی " " " ۔ ۳۶½ " ۔
بہار اڑیسہ " " ۔ ۱۵۵ " ۔ کرگ " " " ۔ ۱۸ " ۔ آسام " " ۔ ۲۲ "
برھما " " " ۔ ۵۰ " ۔ (اسکے علاوہ مہاجنی اور دیگر قرضہ جات ۹۰۰ کروڑ کے قریب ہے)

ان اعداد کے جان لینے کے بعد کسی کو یہ عذر کرنے کا امکان نہیں ہے کہ جدید آلات کے واسطے روپیہ کہاں سے آئے۔ علاوہ اس کے جس طرح انسان کو ہر قسم کی جسمانی بیماریوں اور تندرستی برقرار رکھنے کے لئے دواؤں اور غذاؤں نیز دیگر اشیاء کی ضرورت ہے۔ اسی طرح نباتات کے واسطے ہر قسم کی کھاد۔ پانی۔ اور دواؤں مصالح جات کی ضرورت ہے کہ جس سے اُس کی نشو ونما تحفظ ممکن ہے۔ ہندوستان ایسا ملک نہیں جہاں کھاد۔ اور پانی کی قلت ہو۔ قدرتی طور پر ہر قسم کی کھاد ہر قسم کی آب و ہوا کافی موجود ہے۔ اس کے علاوہ علوم جدیدہ کے ذریعہ سے اکتسابی طریقہ پر بھی فائدہ اُٹھانا ضروری ہے۔ مگر ہندوستانی وہی لکیر کے فقیر ہیں۔ ایک چھکڑا بقدر ضرورت بوجھ لیکر دس کوس کی منزل ایک دن میں ختم کرتا ہے مگر موٹر اسکے مقابلہ میں دس گنا کام کرتی ہے۔ اس میں زیادہ آسانی اور فائدہ ہے۔ یا اُس میں دو بیل اور لکڑی کا ہل ایک معمولی قطعہ زمین

صبح سے شام تک مشکل سے جوت سکتا ہے مگر موٹر کاہل چند منٹ میں اس کو انجام دیتا ہے - آب پاشی اگر دریا، نہر، تالاب، جھیل بذریعہ پائپ دور اور مشکل ہے تو اس کے لئے برمے کا کنواں کام دیتا ہے - اولے پالے اور آفات ارضی وسماوی جن میں کیڑے، ٹڈی وغیرہ شامل ہیں - ان سے نباتات کو محفوظ رکھنے اور درست کرنے کے کیمیاوی سفوف - عرقیات کام میں لائے جاتے ہیں - کیا آدمی جب بیمار ہوتا ہے تو پھر اُس کا علاج نہیں ہوتا اگر ہوتا ہے تو نباتات کا کیوں نہیں ہوسکتا - مگر یہ معلومات اور تجربے علم کی برکت کے محتاج ہیں نہ بخت واتفاق پر بھروسہ کرکے بیٹھے رہنے پر - اسی قسم کے جدید آلات وادویات اور طریق کار کی بدولت دوسرے ممالک میں ایک سال میں ایک ہی قطعہ زمین کے اندر کئی کئی کاشتیں کرکے فائدہ حاصل کیا جاتا ہے اگر ہم کو یہ شعور آجائے تو خود اپنا ہی ملک اس قدر وسیع اور زرخیز - سیر حاصل ہے کہ ہم کو دنیا کی بہترین زندگی ممکن ہوسکتی ہے -

اکثر لوگ اس غلط فہمی میں مبتلا ہیں کہ ہندوستانی پڑھ لکھ زیادہ گئے ہیں اس لئے افلاس کا ایک سبب یہ بھی ہے لہذا اس حقیقت کو بھی بہ نظر غور دیکھئے -

ملک -	یونیورسٹی طلبا -	سکنڈری طلبا -	صنعتی طلبا -
آسٹریا -	۳۴	۷۸	۱۶۰
بلجیم -	۲۰	۳۳	۱۸۸
زیکوسلاویہ -	۲۴	۶۴	۱۷۸
ڈنمارک -	۱۱٫۵	۱۴۰	۱۴۰
فرانس -	۱۸	۴۵	۵۷
جرمنی -	۲۲	۱۳۴	۴۲۱
ہالینڈ -	۱۹	۵۴	۱۸۴
ہنگری -	۱۸	۰	۰
اٹلی -	۱۲	۳۶	۵۱
ناروے -	۱۲	۹۰	۷۱
پولینڈ -	۱۹	۶۶	۶۸
سوویٹ روس -	۱۷	۲۷	۹۵
اسپین -	۱۹	۲۷	۰
سوئیڈن -	۱۴	۱۱۹	۳۱۴
سوئٹزرلینڈ -	۲۷	۸۲	۶۰۴
انگلستان ویلز -	۱۱	۱۵۹	۲۴۶
اسکاٹلینڈ -	۳۱	۳۱۹	۴۰۵
شمالی آئرلینڈ -	۱۱	۷۶	۱۹۰
آئرش فری اسٹیٹ -	۱۲	۹۲	۲۱۷
کنیڈا -	۵۱	۲۴۱	۱۸۱
آسٹریلیا -	۱۴	۲۲۵	۱۳۸
نیوزیلینڈ -	۳۵	۱۹۲	۱۲۷
جنوبی افریقہ -	۲۸	۵۱۹	۱۶۴
ریاستہائے متحدہ امریکہ	۷۱	۴۲۴	۱۰۳

ہندوستان

	سنہ ۱۴ء	سنہ ۲۰ء	سنہ ۲۵ء	سنہ ۳۰ء
یونیورسٹی طلبار	۲	۲٫۵	۳٫۵	۳٫۵
سکنڈری "	۲۱	۲۵	۳۰	۳۴
پرائمری "	۹	۴	۹	۱۱

دیگر ممالک کے اعداد شمار کا انجام یہ ہے کہ یونیورسٹی طلبار کی تعداد فی دس ہزار ۱۱ ہے اور برطانوی ہندوستان کے اعداد شمار کا انجام یہ ہے کہ یہاں یونیورسٹی طلبار کی تعداد فی دس ہزار ۳٫۵ ہے اور سکنڈری اسکولوں کی ۳۴ فی دس ہزار۔ اور ہر قسم کے صنعتی و حرفتی اسکولوں کی ۱۱ فی ہزار ہے۔ اس سے تعلیمی ترقی کا راز بالکل صاف ہوجاتا ہے۔ (باقی دارد)

شکر سازی

ان حالات میں جبکہ گڑ کی قیمت کم ہے اور کافی مقدار میں دستیاب ہوتا ہے۔ ہندوستان کی ہر ایک منڈی میں اس کے اسٹاک موجود ہیں تو پھر شکر سازی بذریعہ مشین بہت سود مند مشغلہ ہے۔ ہاتھ اور برقی طاقت سے چلنے والی دونوں اقسام کی مشینیں آسانی سے مل سکتی ہیں۔ میسرس وار ونگٹن سمپسن کمپنی لمیٹڈ نمبر ا کلایو اسٹریٹ کلکتہ میں خام شیرہ۔ گاد۔ پکا ہوا شیرہ۔ دھلا ہوا پانی۔ بوئیلر کے واسطے پانی کی مکمل مشینیں دستیاب ہوتی ہیں۔ اسکے علاوہ شوگر سنٹریفیوگل مشین جو ایک گھنٹے میں ایک من بیس سیر چینی تیار کرتی ہے۔ اور برن کمپنی لمیٹڈ شوگر ڈیپارٹمنٹ ہوڑہ سے دستیاب ہوسکتی ہیں اور براڈنیٹ کی مشینیں ان تمام کاموں کو خوب انجام دے سکتی ہیں

براڈنیٹ کی ہاتھ کی مشین ایک دن میں دس گھنٹے کام کرنے کے بعد بیس من راب کی شکر تیار کردیتی ہے۔ اور انجن یا برقی قوت سے چلنے والی مشین ایک دن میں ۲۵ سے ۳۰ من راب کی کھانڈ تیار کرتی ہے گویا ایک گاؤں کی پوری نیشکر کی پیداوار کو یہ کافی ہوسکتی ہے۔ کام کرنے والے حضرات کے واسطے ایک صحیح تخمینہ پیش کیا جاتا ہے۔

۱ - براڈنیٹ کی 18 انچ کی دستی مشین اور اُس کا کام۔

مشین کی قیمت	660 — 0 — 0
سود اور گھسائی بحساب ۲۰ فیصدی	132 — 0 — 0
پُرانے پُرزوں کے بجائے نئے پُرزے	38 — 0 — 0
	830 — 0 — 0

اگر مشین کو 2880 گھنٹے یعنی 120 دن چلایا جائے تو اخراجات 6/4/0 یومیہ کا اوسط ہوگا۔

سود اور گھسائی	1 — 0 — 0
۹ آدمیوں کی مزدوری بحساب ۶ر یومیہ	3 — 6 — 0
مشین کے واسطے تیل کا خرچ	0 — 4 — 0
شکر کوٹنے پیسنے پر ۳ آدمیوں کا خرچ	1 — 2 — 0
۶ر یومیہ کے حساب سے۔	0 — 1 — 3
متفرق خرچ	6 — 4 — 0

یہ مشین ایک دن میں ۲۰ من راب سے شکر تیار کر سکتی ہے اس لئے ۵ر من کی لاگت کا اوسط ہے۔

یومیہ آمدنی اور خرچ

آمد	خرچ
۲۰ من راب سے ۷ من شکر اور ۱۳ من شیرہ نکلا	۲۰ من راب بحساب دو روپیہ آٹھ آنے فی من 50-0-0
۷ من شکر کی قیمت 8/0/0 فی من کے حساب سے 56-0-0	۲۰ من راب سے شکر کی قیمت بحساب ۵ر فی من 6-0-0
۱۳ من شیرہ کی قیمت بحساب ۸ر فی من 6-8-0	56-0-0
62 8-0	
خالص یومیہ منافع ۶ روپیہ ۸ آنے	

۲ - براڈنیٹ کی تین ہارس پاور والی مشین جو پٹرول اور مٹی کے تیل سے چلتی ہے۔

قیمت مشین مع انجن کے	7208 — 0 — 0
فٹنگ چارجیز	22 — 0 — 0
	723 — 0 — 0

سود اور گھسائی ۲۰ فی صدی۔	246 — 0 — 0
پرزوں کی مرمت اور تبدیلی۔	30 — 0 — 0
	276 — 0 — 0

کام کرنے کی قیمت 120 دن اخراجات ۷ر روپیہ ۹ آنے بہ تفصیل ذیل:-

۲۰ فیصدی کے حساب سے سود اور گھسائی	2 — 8 — 3
۲ آدمیوں کی مزدوری ۶ر فی کس	0 — 12 — 0
¼ گیلن پٹرول - 1/12/-	0 — 4 — 9
۲ گیلن مٹی کا تیل 0/13/0	1 — 10 — 0
⅛ موبل آئل 1/14/0	0 — 3 — 9
مستری کی اُجرت ۸ر یومیہ	0 — 8 — 0
کوٹنے پیسنے پر ۳ نفر ۶ر فی کس	1 — 2 — 0
	7 — 0 — 9

یہ مشین ۲۵ من راب کی شکر بناتی ہے اس لئے ایک من پر ۴ر خرچ آتا ہے۔

آمد

۲۵ من راب سے ۸¾ من شکر اور ۱۶¼ من شیرہ

بحساب 8/0/0 فی من آمدنی شکر	7-0-0
" 0/8/0 " " شیرہ	8-2-0
	78-2-0

خالص منافع 8/9/9 یومیہ

خرچ

۲۵ من راب بحساب 2/8/- فی من	62-8-0
۲۵ من راب سے شکر کا خرچ	7-0-9
	69-8-9

۳- براؤنیٹ الیکٹرک دو ہارس پاور مشین

قیمت مشین مع موٹر	1120	0	0
فٹنگ چارجز	20	0	0
	1140	0	0

سود اور گھسائی بحساب ۲۰ فیصدی	228 — 0 — 0
پرانے پرزوں کے بجائے نئے پرزے ۔ سالانہ	+ 30 — 0 — 0
	258 — 0 — 0

اگر ایک مشین ۱۲۰ دن کام کرے گی تو -/6/1 یومیہ بتفصیل ذیل خرچ ہوں گے :-

سود اور گھسائی بحساب 20 فیصدی	2 — 5 — 3
۲ آدمیوں کی مزدوری ۶/ یومیہ ۔	0 — 12 — 0
تیل و چربی کی قیمت	0 — 6 — 0
5 یونٹ بجلی کا چارج ۲/ فی یونٹ سے	0 — 12 — 6
شکر کوٹنے پیسنے پر ۴ نفر ۶/ فی کس	1 — 8 — 0
متفرق خرچ	0 — 4 — 3
	6 — 0 — 0

ایک مشین ایک دن میں ۲۵ من راب کی کھانڈ بنا سکتی ہے جس پر تین آنہ دس پائی کا اوسط ہے۔

آمد		خرچ	
۲۵ من راب سے ۸ ۳/۴ من کھانڈ اور ۱۶ ۱/۴ من شیرہ دستیاب ہوگا۔		۲۵ من راب بحساب -/8/2 من	62-8-0
۸ ۳/۴ من شکر کی قیمت -/8/1 من سے	70-0-0	کھانڈ بنانے کی لاگت	6-0-0
۱۶ ۱/۴ من شیرہ کی قیمت -/8/- من سے	8-2-0		68-8-0
	78-2-0		

خالص یومیہ منافع -/1/9

تیل وارنش

دُنیا میں تصویریں کئی قسم کی دیکھی جاتی ہیں۔ کچھ تو سادا یا ایک رنگی ہوتی ہیں کچھ دو رنگی کچھ ترنگی اور کچھ اس سے بھی زیادہ رنگوں کی۔ رنگین تصویروں میں سے بھی تصویریں دو طرح سے بنائی جا سکتی ہیں۔ ایک تو

Water colour کے ذریعہ اور دوسرے Oil colour کے ذریعہ۔ Water colour کے ذریعہ بنائی گئی تصویریں زیادہ دنوں تک نہیں ٹھیر سکتیں۔ زیادہ ٹھیرنے کے علاوہ خوبصورتی میں بھی کم ہی جنچتی ہیں۔ پہلے زمانہ میں معدنیات کے ذریعہ تیار کئے ہوئے رنگوں کا ہی زیادہ استعمال ہوتا تھا۔ پر آجکل Aniline colour کا استعمال زیادہ ہونے لگ گیا ہے۔ اس کا خاص سبب ہے Aniline colour کا آسانی سے دستیاب ہو جانا۔ Oil panting میں یہ رنگ کسی ایک تیل کے ساتھ ملا کر جس جگہ میں جس طرح لگانا ہو لگائے جاتے ہیں۔

اب سمجھنا یہ ہے کہ تیل سے رنگ بنانے میں کون کون سے تیل کام میں لائے جا سکتے ہیں۔ کیا ہر ایک تیل اس کام کے لئے استعمال ہو سکتا ہے؟ جواب میں یہی کہنا ہے کہ نہیں۔ اس کام کے لئے ہر ایک طرح کا تیل کام میں نہیں لایا جا سکتا ہے۔ مثلاً اگر اس کام کے لئے Olive oil کام میں لایا گیا تو یہ تیل جلدی سے نہیں سوکھے گا اور جس چیز پر اس کو لگایا جائے گا اس پر ایک پپڑی سی جم جائے گی اور پوری طور سے کبھی بھی نہیں سوکھیگا۔

تیلوں کو ہم اب دو حصوں میں تقسیم کرتے ہیں۔ ایک تو ایسے ہیں جو جلدی سوکھ جاتے ہیں۔ اور دوسرے وہ جو آسانی سے نہیں سوکھتے یا سوکھتے ہی نہیں۔

نہ سوکھنے والے تیلوں میں دو خاص حصے ہوتے ہیں۔ ایک تو Olive acid اور دوسرا Glycerine۔ سوکھنے والے تیلوں میں Olive acid کی جگہ پر دوسری Acid رہا کرتی ہے اور Linseed oil میں Lin olive acid۔ السی کا تیل السی کو پیٹنے سے نکلتا ہے۔ السی میں تیل کی مقدار خوب ہوتی ہے۔ اگر اس کو ایسے ہی پیرا جاتا ہے تو قریباً 22 فیصدی تیل نکلتا ہے۔ اور اگر اس ہی کو گرم کر کے پیرا جاوے تو تیل کی مقدار اور زیادہ ہو جاتی ہے یعنی 24 فیصدی تیل نکلتا ہے۔ اس لئے تیل نکالتے وقت گرم کر کے تیل نکالنا ہی زیادہ فائدہ مند ہے۔

یہ سب بات ہوتے ہوئے بھی دونوں طرح کے تیلوں میں سے کوئی تیل بھی ہوا میں بنا بگڑے نہیں رہ سکتا۔ اگر وہ کھلی ہوا میں چھوڑ دیئے جاویں تو ان میں Camical change ہو جاتا ہے۔ نہ سوکھنے والے تیل تو Pancid ہو جاتے ہیں اور سوکھنے والے تیل ایک سخت Transparent ٹھوس چیز کی شکل میں تبدیل ہو جاتے ہیں۔ اور اگر انھیں کسی جگہ پر پھیلایا جائے تو اور بھی جلدی سطح اختیار کر لیتے ہیں۔

یہ ممکن ہے کہ ان کارخانوں کو درست مشینیں نہ مل سکی ہوں۔

جرمنی اور جاپان میں یہ صنعت و حرفت ایک گھریلو دستکاری ہے۔ اور اس کی ساخت کے لئے بڑے بڑے کارخانے نہیں ہیں۔ "بلیڈ" بنانے کا مکمل پلانٹ تقریباً چھ ہزار روپیہ میں دستیاب ہو سکتا ہے اور تقریباً نو دس ہزار روپیہ کاروبار چلانے کے لئے کافی ہوگا۔ یعنی کُل پندرہ سولہ ہزار روپیہ سے یہ صنعت متوسط درجہ پر جاری ہو سکتی ہے۔ معلوم ہوا ہے کہ حال میں ایک کارخانہ "بلیڈ سازی" امرتسر میں قائم ہوا ہے۔

بلیڈ سازی کی ترکیب

"بلیڈ" آہنی فولادی پتی سے بنائے جاتے ہیں۔ چونکہ آہنی فولاد کی پٹی تیار کرنے میں خاص علمی لیاقت کی ضرورت ہے اور اس کے بنانے کا طریقہ اور پٹی کو سخت اور عمدہ بنانے کی مشین بھی قیمتی ہیں اس لئے عام طور پر کاریگر پٹی جرمنی سے منگوا لیتے ہیں۔ یہ فولادی پٹی اوّل ایک مشین سے گذرتی ہے جو اس میں مقررہ فاصلہ پر مناسب سوراخ کر دیتی ہے اور اسکے بعد دوسری مشین سے گذرتی ہے جو اس پٹی کی سطح کو سپاٹ اور چپٹی کر دیتی ہے۔ اس کے بعد ایک بھٹی میں سے تپائی جاتی ہے کہ مناسب سختی آجائے پھر اس کو پالش کرتے ہیں اور یکساں بلیڈ کاٹ لیتے ہیں۔ یہ "کھنڈے بلیڈ" کہلاتے ہیں۔ یہ اوّل عمل ہے اس کے بعد دوسرا عمل حسب ذیل ہے:-

دوسرا عمل

اوّل "کھنڈے بلیڈ پر" نام اور ٹریڈ مارکہ کی مُہر نصب کی جاتی ہے یہ بھی ایک مشین کے ذریعہ کیا جاتا ہے۔ اس کے بعد بلیڈوں کو تیز کرنے والی مشین پر چڑھا دیا جاتا ہے جس سے خودبخود "بلیڈ" تیز ہو کر دوسری مشین میں جا پڑتے ہیں۔ جہاں مناسب پالش ہو جاتی ہے اور بالآخر "سٹروپ" کیا جاتا ہے اور دھو کر بلیڈوں پر چکنی چیز مثلاً "وانسلین" وغیرہ لگا کر چھوٹے چھوٹے لفافوں میں بند کر کے پانچ پانچ کے پیکٹ میں فروخت ہوتے ہیں۔

از:- مرزا رفیع احمد دہلوی (مینجنگ پروپرائیٹر میرزا اے۔ ڈین برادرس دہلی)

"آزاد تجارت" کی اصطلاح اگرچہ زیادہ قدیم نہیں، تاہم ڈیڑھ سو سال سے کم عرصہ نہیں گذرتا جبکہ یہ اصطلاح

وضع ہوئی اور یورپ نے اسے اپنی نوآبادیاتی اسکیم اور مفتوحہ ومقبوضہ ممالک کی اقتصادی لوٹ کھسوٹ اور بربادی کے لئے عمداً اس پر کاربند ہونا شروع کیا۔

تجارت کا تعلق جس حد تک آزادانہ بنیادِ تجارت پر رہا ہے اُسکی تاریخ کا صحیح اندازہ نہیں ہو سکتا۔ کیونکہ دنیا کے آغاز ہی سے یا سوسائٹی کی تشکیل کے بعد ہی "تبادلۂ اشیاء" کا سلسلہ افراد کے اندر پڑچکا تھا۔

یوں سمجھئے کہ دنیا پیدا ہوئی، افراد علٰحدہ علٰحدہ زندگی بسر کرنے لگے۔ ہر ضروری لازمۂ زندگی کے مہیا کرنے کے وہ خود ہی ذمہ دار تھے۔ سوسائٹی اُس وقت تک معرض تشکیل میں نہ آئی تھی۔ ایک ہی شخص کو اپنی غذا بھی تلاش ومہیا کرنی پڑتی تھی۔ ایک فرد خود ہی اپنا بڑھئی بھی تھا خود ہی لوہار بھی۔ وہ اپنا لباس بھی خود ہی تیار کرتا تھا اور اپنے رہنے کا مقام بھی خود ڈھونڈھتا تھا۔ جہاں وہ موسمی اثرات، سردی گرمی، اور بارش سے بچ سکے۔

اس کا مفہوم آپ کے ذہن میں یہ قائم ہوگا کہ کائنات کی ابتدا میں انسانی ضروریات ومصروفیات بہت زیادہ تھیں اور اس طرح غالباً کوئی آدمی بیکار نہیں رہتا ہوگا۔

یقیناً یہی کیفیت تھی بیکاری کا تو وجود ہی کیسے ہوتا، لیکن ضروریات بہت ہی مختصر اور قلیل تھیں۔

سوسائٹی کی تشکیل سے پہلے آدمی خود رو نباتات پر اپنی گذر اوقات کرتا تھا۔ ہر شخص خود اپنا حاکم تھا اور اپنی ضروریات کا کفیل تھا۔ حاکم ومحکوم کا کوئی امتیاز اور وجود نہ تھا۔ رہنے کے لئے گھنے جنگل، سایہ دار بڑے بڑے درخت، پہاڑ کے غار، اور پہاڑیوں کی چٹانیں اور اُن کی آڑ تھی۔ ابتداً تو لباس کا ذکر ہی نہ تھا لیکن کبھی کبھی پتوں سے سردی اور بارش سے تحفظ کی خاطر بدن کو ضرور ڈھانک لیا جاتا تھا۔

ظاہر ہے کہ ایسی صورت میں انسانی زندگی بالکل بہیمانہ اور درندوں وجانوروں کی سی زندگی تھی۔ تجارت، حکومت، زراعت کسی پیشہ کا وجود نہ تھا —— اس کے بعد سوسائٹی کی تشکیل ہوئی جس کی بنیاد صرف مدافعت اور تحفظ تھا۔ وحشی درندے اور دشمنِ انسان بہائم جو انسان سے زیادہ طاقتور ہیں اُن کا انسان شکار ہو جاتا تھا۔ جانوروں ہی کے گلّوں اور گروہوں سے یہ سبق لیکر انسان بھی گروہوں اور گلّوں میں رہنے لگا۔ اس سے ایک یہ نتیجہ نکلا کہ اُس کی زندگی اجتماعی طاقت کی بنا پر محفوظ ومامون ہوگئی۔

یہی سوسائٹی کی تشکیل کی ابتدا تھی۔ اس طرح ساتھ رہنے اور بسنے سے انسان نہ صرف اپنی زندگی محافظت کر سکا، بلکہ اپنی ذاتی اور فطری ضروریات میں بھی ایک دوسرے کے کام آنے لگا۔ بیماری میں

غذا اور پانی بہا کر پہونچانے لگا۔ یہی حسیاتِ ہمدردی کو تقویت دینے کا باعث ہوئے۔

اکیلا انسان تو ایک نہایت مختصر جگہ میں مثلاً ایک کھو یا ایک زمین کے اندر سوراخ میں بھی گذار لیتا تھا، لیکن اب یہ گروہ کہاں گذارتے، لامحالہ انھیں اپنی بستیاں بنانی پڑیں۔ پتّوں اور مٹی کے ڈھیروں سے بطور علامات اور دھوپ دسردی سے بچنے کے لئے اُس نے چھوٹی چھوٹی بستیاں قائم کرلیں۔ اور یہی بستیاں بعد میں گاؤں، گاؤں سے قصبے اور قصبے سے شہر بن گئیں۔

ان بستیوں کی یہ ترقی اور ارتقا ہی اس کی دلیل ہے کہ زمانۂ قبل از تاریخ میں" تبادلہ اشیاء" نے ان بستیوں کو ایک مدت میں خوبصورت شہروں کے اندر منتقل کر دیا۔

انسانی سوسائٹی کی نشو ونما اور اس کی ارتقا کی تاریخ کا افسانہ اتنا طویل افسانہ ہے کہ اس مختصر مضمون کے لئے تو اُس کے بار کا متحمل ہونا ناممکن ہی نہیں محال بھی ہے لیکن بڑی بڑی ضخیم تصانیف بھی جو اس موضوع پر لکھی گئیں اپنی جامعیت کے اعتبار سے تشنہ رہ گئی ہیں۔ اور اصل میں میرا موضوع بھی انسانی سماج کا ارتقا نہیں ہے۔ بلکہ مجھے اس حوالے سے" آزاد تبادلۂ اشیاء" کی ابتدا پر عمومیت سے کچھ روشنی ڈالنا مقصود ہے۔

چنانچہ قبل از تاریخ عہد کے انسانوں کی وہ چھوٹی چھوٹی بستیاں ہی جو افراد کے جماعتی طور پر رہنے کے لئے بنائی گئیں" آزاد تجارت" یا" آزاد تبادلۂ اشیاء" کی بنیاد بن گئیں۔

مختلف خطہ ہائے زمین پر رفتہ رفتہ ایسی لاکھوں بستیاں بن گئیں۔ لیکن ہر بستی علیحدہ تھی، اور باہمی طور پر اُسکا کوئی تعلق دوسری بستی سے نہ رکھتا۔ پہلے مختلف افراد اپنی اپنی غذا کے لئے مختلف قسم کے خودرو پودوں اور درختوں سے مانوس تھے۔ اب جو یکجا طور پر رہنے لگے تو ایک دوسرے آدمی کی غذا سے آگاہ ہوا۔ اُس نے اپنا توشہ دوسرے کے توشے سے بدل کر دوسرے کھانے کا مزہ لینا چاہا۔ اس کا نتیجہ رفتہ رفتہ یہ ہوا کہ یہ تبادلہ ہر بستی میں بڑے پیمانہ پر افراد کے درمیان ہونے لگا۔

اب ایک ہی وقت میں ایک فرد مختلف قسم کی اغذیہ کھانے لگا لیکن اس نئے تجربہ نے افراد کو ایک دوسرے سے زیادہ قریب اور تبادلۂ اغذیہ پر زیادہ مائل کر دیا۔

یہ تو ایک بستی کے اندر ہوتا رہا لیکن رفتہ رفتہ وہ افراد جو کہیں راستہ بھول کر یا جنگل میں دور دراز نکل جانے پر کھو گئے اور بس اتفاق کی دوسری منزل میں پہونچ گئے۔ انھیں وہاں غذا اور رہائش میں کچھ اختلاف نظر آیا۔ اور جب وہ اپنی بستی یا گاؤں میں واپس ہوئے تو اپنے ساتھ تھوڑی سی مقدار نئے تحفہ

کی لیتے آئے اس طرح دو پُشتوں میں سامانِ غذا کا آزاد تبادلہ شروع ہوگیا۔ رفتار زمانہ کے ساتھ ساتھ یہ تبادلہ وسیع تر ہوتا گیا۔ اور آس پاس کی چند بستیوں کے رہنے والوں نے یہ طے کرلیا کہ وہ ایک مرکز یا مقام ایسا بنالیں جہاں ہر بستی کے لوگ جمع ہوکر آزادی سے اغذیہ کا تبادلہ ہوسکے۔ (باقی آئندہ)

ہندوستان اور صنعت

دنیا کا کوئی بھی ملک ہو اُس کی صحیح حالت کا اندازہ سطحی نظر سے ممکن نہیں جب تک کہ جغرافیائی معیار کو سامنے رکھ کر اُس کو نہ دیکھا جائے۔ یہی ایک ایسا جامع اُصول ہے جس سے کسی مُلک کی دولت کا اندازہ ہو جاتا ہے اور اس کے تفصیلی حالات روشنی میں آجاتے ہیں۔ اس اعتبار سے جب ہم اپنے ملک کو دیکھتے ہیں تو یہ معلوم ہوتا ہے کہ ہندوستان بہت بڑا دولتمند ملک ہے مگر یہاں کے باشندے اس قدر افلاس زدہ ہیں جس کی کوئی انتہا نہیں۔ اگر ہندوستان کی جغرافیائی حالت کو اس تفصیل سے دیکھا جائے تو پھر یہ کہنے کی گنجائش نہیں رہتی کہ اس ملک میں صنعتی امکان موجود نہیں۔

ہندوستان جزیرہ نما ہے

جو بحرِ عرب۔ بحرِ ہند۔ خلیج بنگال کی آغوش میں ہے۔ سمندر کا کافی رقبہ اس کا موروثی اور جائز حق ہے، جس کی بحری پیداوار جو ہزار ہا اقسام پر مشتمل ہے۔ ایک بہت بڑا قدرتی خزانہ ہے جسکی کوئی انتہا نہیں۔

کوہستانی حصہ

سارا ہندوستان اپنی اطراف وجوانب اور وسط میں پہاڑوں کی کافی تعداد رکھتا ہے جس میں دنیا دنیا کا سب سے بلند ترین پہاڑ کوہ ہمالیہ ہے جو سر بفلک برفانی چوٹیوں سے ڈھکا ہوا ہے۔ اس دائمی اور قدرتی برف کی وجہ سے اس میں نارتھ پول کے بعد برقی اور مقناطیسی قوت بے اندازہ موجود ہے جس سے ہزار ہا کارخانے چل سکتے ہیں۔ ملک کے تحفظ کے لحاظ سے ہندوستان کا شمالی حصہ ایک قدرتی دیوار

بھی ہے۔ اعلیٰ درجے کی صحت بخش جگہوں کا گہوارہ ہے۔ ہزارہا اقسام کی معدنیات کا مخزن ہے۔ اسکے علاوہ دیگر پہاڑ جن کا وجود ملک کے وسطی حصے اور کناروں سے ہے۔ ان میں معدنیات کے قدرتی خزانے مدفون ہیں۔ جس کی دولت کا کوئی اندازہ نہیں کیا جاسکتا۔

ہندوستان کے دریا

ہر حصے ملک میں بڑے سے بڑے اور چھوٹے سے چھوٹے اس قدر کافی دریا قدرت نے بہادیئے ہیں کہ سارے ملک کی سیرابی کا ان پر دارومدار ہے۔ دریائی پیداوار جن کے اقسام ہزاروں بلکہ لاکھوں کی تعداد پر ختم ہوتے ہیں ان میں قدرت کی فیاضی سے کیا کیا نعمات موجود نہیں ہیں ضمن میں کوہستانی علاقوں کے قدرتی آبشار۔ جھیلیں۔ چشمے بے شمار موجود ہیں۔ اکتسابی طور پر انھیں دریاؤں سے نہریں نکالی گئی ہیں جو سہولت و مفاد عامہ کے واسطے ہیں۔

قدرتی نباتات

کوہستانی اور وجدانی حصوں میں بڑے جنگلات، چراگاہیں موجود ہیں جن میں ہر قسم کی جڑی بوٹیاں۔ ادویات خوشرنگ وخوشبودار پھولوں کے درخت۔ ہر قسم کے میوہ جات اور پھلوں کے درخت۔ چھوٹے سے چھوٹے اور بڑے سے بڑے تنآور درخت۔ انسانی لباس مہیا کرنے والے درخت۔ عمارتوں میں کام آنے والے درخت۔ کس قدر موجود ہیں۔ کیا یہ ملک کی بے اندازہ دولت نہیں ہے۔

حیوانات

اسی ملک میں حشرات الارض سے لیکر ہر قسم کے پرندے۔ چرندے۔ درندے حیوان موجود ہیں جو نہ اہل ہند بلکہ دنیا کے واسطے اپنے گوشت پوست۔ استخواں۔ اُون۔ پر و بال سے فائدہ پہنچاتے ہیں اور باربرداری کے کام بھی آتے ہیں۔ زینت وتفریحات کے واسطے بھی ہیں۔ حفاظت کے کام بھی آتے ہیں۔

آب وہوا اور موسم

اس اعتبار سے بھی اس ملک کو دُنیا کے تمام ملکوں پر فوقیت حاصل ہے۔ بارش کا خاص موسم

بھی ہے۔ بحری اور بری ہواؤں کا بھی حاصل ہے۔ گرمی۔ سردی۔ بارش۔ بہار کے موسم بھی ہوتے ہیں۔ قدرتی اعتبار سے ملک کے ہر حصے کو اس کا امکان حاصل ہے۔

زراعت

ہر قسم کی کاشت کے واسطے آب وہوا کی مناسبت کے ہوتے ہوئے تقریباً تمام قسم کے اجناس کافی تعداد میں پیدا ہوتے ہیں اور ہر ایک موسم وفصل کے اعتبار سے ہوتے ہیں۔ تمام ملک میں کم وبیش کسی نہ کسی قسم کا زرعی علاقہ موجود ہے۔ جس قدر رقبہ زمین زیر کاشت ہے اُس میں کہیں زیادہ حصہ قابل زراعت۔

تجارت وصنعت

یہی قدرتی اور زراعتی اشیاء جو معمولی اور غیر معمولی ردوبدل کی صورت میں لائے جاتے ہیں اُس وقت ان کا نام تجارت وصنعت کا سامان کہلانے کا مستحق ہوتا ہے۔ لیکن ان تمام متمدن کامیابیوں کے واسطے ہر قسم کے علوم وفنون اور تجربات کی ضرورت ہے۔ یہ صحیح ہے کہ عوام ان چیزوں پر کامل دسترس نہیں رکھتے۔ حکومت وسلطنت ہی نظم ونسق سے کام لے سکتی ہے مگر اُسی وقت کہ جب کسی ملک کے باشندے اس کے اہل ہوں اس لئے کہ جب عمل کا سوال آتا ہے تو پھر عملی مفاد بلا کسی اُصول وعلم کے ممکن العمل نہیں ہو سکتا اور یہ مسلمہ بات ہے کہ کسی ملک کی تمدنی اور معاشرتی، اقتصادی حالت اُسی وقت درست ہو سکتی ہے کہ جب باشندگان ملک خود اپنے کو کسی قابل بنائیں جو ملک باہمی فتنہ وفساد۔ جہالت اور رنجش ونااتفاقی پر ساری عمر وقت برباد کرنے کا عادی ہو اُس کو اس سے کیا مناسبت ہو سکتی ہے۔

رہا یہ سوال کہ ہندوستان محض زراعتی ملک ہے صنعتی نہیں قطعی غلط ہے ہندوستان زراعتی ملک بھی ہے اور صنعتی بھی۔ مگر موجودہ ہندوستان نہ صحیح معنوں میں زراعتی ہے نہ صنعتی۔ زراعتی ملک نہ ہونے کی وجہ یہ ہے کہ ہندوستانی فن زراعت کے کامیاب اُصولوں سے واقف نہیں اور نہ ہونا چاہتے ہیں۔ ہر سال اس ملک میں آبادی بڑھتی رہتی ہے۔ آبادی کی مناسبت سے زراعتی ترقی کی طرف بالکل توجہ نہیں ہوتی۔ کچھ تو آفات ارضی وسماوی کے سبب زراعتی توازن میں فرق آجاتا ہے۔ کچھ موسمی اثرات سے! یہ عزبہ کمی آخر یہی نتیجہ پیدا کرتی ہے کہ نرخ گراں اور چیز کمیاب ہو جاتی ہے۔ اس طرف وہ حکمراں اور بیدار بیرونی ممالک جو تقریباً سب کے سب صنعتی ہیں اپنی مصنوعات کو خود اپنے ہی ملک میں صرف نہیں کر سکتے۔ اُن کو نتیجے

ہیں ہندوستان ہی میں اپنا مال کھپانا پڑتا ہے اور یہ طے شدہ بات ہے کہ جب صنعتی ممالک کا مال غیر صنعتی ممالک میں صرف ہوگا تو ایسا ملک زراعتی ہونے کے سوا کچھ اور نہیں ہو سکتا۔ چنانچہ اس کی مثال ہندوستان ہے ہر دو صورتوں میں قصور باشندگان ملک کا ہے اس لئے کہ ان کو صنعتی اشیا بھی درکار ہیں اور جب یہ سامان کسی ملک کے اندر نہیں ہوتا تو اپنی ضروریات کے پورا کرنے کو دوسروں سے حاصل کرنا بھی ایک مجبوری ہے۔

موجودہ متمدن زمانے میں ہر قسم کی ترقی علوم و فنون۔ تجربات اور مشنری پر موقوف ہے خصوصاً صنعت و حرفت کو ہر قسم کی مشینری کے ذریعہ سے زیادہ کامیاب بنایا جا سکتا ہے جو کم سے کم وقت اور قلیل اخراجات میں زیادہ تعداد میں تیار ہو نرخ میں عام دسترس کی ارزانی کا تناسب ہو فروختگی کا دائرہ وسیع اور فائدہ مناسب ہو جو اصل سرمائے کو بھی مضبوط رکھ سکے اس مہم کو سر کرنے کے لئے کوئلے اور برقی قوت کی لازمی احتیاج ہے اس لئے کہ مشینری کا دارومدار اس کے وجود پر ہے اس مسئلہ پر یہ عذر کرنا صحیح نہ ہوگا کہ ہندوستان کوئلہ اور برقی قوت، بیرونی ممالک کے مقابلہ میں نہیں رکھتا۔ کوئلہ کی پیداوار کی مناسبت ہندوستان کو دیگر ممالک کے مقابلہ میں اطمینان بخش حاصل ہے۔

کوئلے کی مقدار ہندوستان اور دیگر ممالک میں

نام ملک	کوئلہ کی پیداوار برآمد شدہ
بلجیم	۲۲ ملین ٹن
جاپان	۲۹ 〃 〃
فرانس	۳۵ 〃 〃
ہندوستان	۱۹ 〃 〃
برطانیہ	۲۳۰ 〃 〃

برطانیہ کی پیداوار کو چھوڑتے ہوئے بقیہ ممالک سے ہندوستان کی پیداوار ملتی جلتی ہے اور اس موجودہ مقدار میں اتنی کم نہیں ہے بلکہ ایسی ہے کہ کافی کارخانوں کی ضروریات اس سے پوری ہو سکتی ہیں۔ یہ مقدار ان صورتوں میں ہے کہ جب اسکی طرف زیادہ توجہ نہیں ہے۔ اگر ماہرین طبقات الارض ہندوستان میں جدید کوئلے کی کانوں کی تحقیقات کریں اور موجودہ کانوں میں پوری حفاظت سے کام لیا جائے تو ہم کو ملک

مقدار اگر برطانیہ کی پیداوار سے مقابلہ نہ کر سکے تو بقیہ ممالک سے کم نہیں رہ سکتی۔

علاوہ اس کے برقی قوت اس کا امکان ہندوستان میں کافی موجود ہے اور تجربہ بھی کیا جا چکا ہے اور اسی تجربہ کے ساتھ ہندوستان کے مغربی اور کچھ صوبوں میں متعدد مقامات پر پانی سے بجلی پیدا کر کے کارخانے چل رہے ہیں۔ اور اس کی کامل توقعات موجود ہیں کہ اگر ہندوستان اس کی ضرورت کا امکان پیدا کرے تو کافی مقدار میں پانی کی بجلی علاوہ کوئلے کے ممکن ہو سکتی ہے۔

ہندوستان کو صنعتی ملک کیونکر بنایا جا سکتا ہے

ان حالات میں کہ جب ملک کی پیداوار کافی اور کارآمد ہے تو اس میں حکومت وقت کی توجہ لازمی طور پر درکار ہے۔ اس طرح سے کہ گورنمنٹ ہندوستان میں صنعتی تعلیم کو رواج دے۔ ملک کے ہر حصے میں صنعتی درسگاہیں کھولدے۔ ہندوستانی صنعت کو فروغ دے اور ان کا قانونی تحفظ کرے (اس لئے کہ غیر ملکی مصنوعات کی وجہ سے ہندوستانی صنعت بالکل مفقود ہو چکی ہے اور جو کچھ ہے وہ بھی برباد ہو رہی ہے) غیر ممالک کی اُن مصنوعات کو جس کو کہ ہندوستان خود تیار کر سکتا ہے روک دے۔ غیر ہندوستانی سرمایہ دار جو اس ملک میں کمپنیوں کے ذریعہ کام کر رہے ہیں وہ آئندہ اس ملک میں کوئی جدید کمپنی کھولنے کے قانوناً مجاز نہ ہوں۔ اور جو بیرونی کمپنیاں یہاں کام کر رہی ہیں وہ رفتہ رفتہ ہندوستانی سرمایہ داروں کی کر دی جائیں اگر کسی وجہ سے یہ ممکن نہیں ہے کہ تو پھر اُن میں ۳/۴ عنصر کیا جائے کہ جن کاموں کی طرف ابھی ہندوستانی توجہ نہیں کرتے اور اُن درسگاہوں کو علمی اور انتظامی غور و پرداخت نیز کارآمد تجربات کی خوبیوں سے اس درجہ کامیاب بنا دے کہ لوگوں کی توجہ خود بخود اُن کاموں میں رجوع ہونے لگے۔ حکومت وقت اگر معمولی سی توجہ اس طرف منعطف کر دے تو پھر کوئی وجہ نہیں کہ اس ملک کی حالت درست نہ ہو سکے اور ہندوستان صنعتی ملک نہ بن سکے، اس لئے کہ کسی ملک اور اُس کی قدرتی حالت سے صحیح استفادہ عوام کے امکان سے بعید ہے مگر حکومت ہی ہے جو بروئے کار آسکتی ہے۔ (باقی وارد)

ریٹیلرس

مالکان ــــ سیلزمین

ریٹیلرز کی دوکانوں کو جتنا نقصان نااہل سیلزمین پہنچاتے ہیں اور کوئی نہیں پہنچا سکتا۔ دوکانوں میں کسی میں کم کسی میں زیادہ اسسٹنٹ ہوتے ہیں۔ اور بعض دوکانیں سرتا پا ملازمین کے ہاتھ میں ہوتی ہیں جو انھیں تھوڑے عرصہ میں تباہ کر دیتے ہیں۔ اگر سیلزمین ہوشیار اور اپنے فن کے نکات سے واقف ہو تو منافع دوگنا ہو سکتا ہے۔ مال کی نکاسی رقم کی اُلٹ پھیر میں نہایت آسانی سے ہو سکتی ہے۔ نااہل اور غیر تربیت یافتہ سیلزمین صرف یہ ہی نقصان نہیں پہنچاتا کہ اپنی تنخواہ نہ نکال سکے بلکہ اکثر اپنے غلط عمل اور نااہلیت کی وجہ سے وہ خریداروں کو ہاتھ سے کھو کر دوکان کو ناقابلِ تلافی نقصان پہنچا دیتے ہیں۔ بسا اوقات فرم کا تختہ ایسے ہی اسسٹنٹ اُلٹ دیتے ہیں۔

مالکانِ فرم جہاں ہزار ہا روپیہ کاروبار میں، مال کی خرید، اس کی سجاوٹ اور اس کی شہرت میں صرف کرتے ہیں، وہاں اپنے سیلزمین کی اصلاح و شہرت کے واسطے ذرائع اختیار کریں۔ اس قسم کے وسائل حاصل کر کے ان کو کرائیں جس سے ان کی اصلاح ہو سکے۔ اصولی اور بنیادی نکات ذہن نشین کرائیں جن سے اُن کو گاہک سے برتاؤ برتنے میں امداد ملے اور آپ کے کاروبار کو مدد پہونچے۔ یہ عقلمندی نہیں کہ آپ کسی کی ذرا سی غلطی پر اس کو علیحدہ کر دیں۔ یہ مفید ثابت نہ ہوگا۔ ممکن ہے اس کا جانشین اس سے بھی بُرے ثابت ہوں۔ بہتر یہ ہی ہے کہ ان کی اصلاح جائز طور پر کر کے ان کو موقع دیا جائے۔

جہاں سیل مین کی اصلاح کی طرف غور کیا جائے۔ دوسری جانب انکی حوصلہ افزائی بھی آپ کے منافع کو دوگنا کر سکتی ہے۔ کیونکہ مال کی رسا درسے درآمد کے بعد صرف نفع چھوڑ کر سرمایہ کی حصولی کا دارومدار اس کی خدمات پر ہے۔ اگر سیل مین کسی لالچ کی وجہ سے مال کی نکاسی میں اپنے دلی جذبات سے کام لیتا ہے اور خریدار اپنی کوشش اور ذاتی مفاد کی وجہ سے دوگنا سودا فروخت کرتا ہے تو یہ ہی نہیں کہ آپ کو نفع بڑھ گیا بلکہ سرمایہ کی اُلٹ پھیر میں ترقی یہ ہی جیت ہے۔

گاہے گاہے انعام واکرام سے خوش کرتے رہیں۔ اگر اُس کا لڑکا ہو اور وہ کبھی دوکان پر آئے تو اُس کو کچھ دیدیا جائے۔ اس سے وہ آپ کے لئے تجارتی جنگ میں سینہ تان کر لڑتا رہے گا۔
برعکس اس کے اگر آپ اُس کی حوصلہ افزائی پیش کرتے تو اکثر اوقات سیلزمین اُن کارخانہ داران سے جہاں سے مال آیا ہے کچھ کمیشن ٹھیرا لیتے ہیں یا کسی قسم کا مطالبہ پیش کرتے ہیں۔ اس طرح فرم کی سپلائی ناممکن ہوتی ہے اور بجائے منفعت کے نقصان ہوتا چلا جاتا ہے۔

یوں تو ہر ہوشیار سیلزمین اپنے مال کی فروخت میں جان توڑ کوشش کرتا ہے۔ مگر اس کو کسی قسم کا مستقل لالچ علاوہ تنخواہ کے اگر اور دیا جائے تو وہ مال کی نکاسی کے لئے مختلف تدابیر اختیار کرتا ہے۔ چلتے پھرتے جستجو کرتا رہے۔
مال کا آرڈر دیتے وقت سیلزمین سے ہی دریافت کیا جائے کہ کسی قسم کا مال منگایا جائے۔ اس کی رائے کو دخل دیا جائے۔ تاکہ مال کی آمد پر اس کی خیال کے مطابق مال کی نکاس اس کی ذمہ داری ہوگی۔ دوسرے دل پر آپکے اعتماد کرنے کا ثبوت مل جائے گا۔

ایک بالکل طبعزاد افسانہ خاص تاجر کے لئے

قیامت کی ایک شب

میں نے جنت میں داخل ہونے سے مطلق انکار کر دیا۔ اس شدومد کے ساتھ کہ وہ فرشتے جو مجھے اپنی حراست میں جنت میں ٹھونسنے کے لئے لائے تھے حیران رہ گئے۔ میں نے کہہ دیا کہ میں اُس جنت میں ہرگز نہ جاؤں گا جس میں ہمارے محلے کے پیش امام شیخ بدھو معہ اپنی ڈاڑھی کے جلوہ افروز ہیں۔ جنت سے بغاوت کے جرم میں مجھے کیکائیل (سیشن جج) کی کچہری میں چالان کر دیا گیا۔ یہ بزرگ بالکل عہد عتیق کے فرشتے تھے بالکل عہد عتیق کے۔ انہیں ایک بیسویں صدی کے جوانکے احساسات وخیالات سے کوئی لگاؤ ہی نہیں تھا۔ فرشتوں کا استغاثہ برحق سمجھتے تھے اور ملزم کا جواب دعویٰ کفر۔ سب سے بڑی دقت جو مجھے اس مقدمہ کی پیروی میں پیش آئی وہ ایک ہوشیار وکیل کی

تلاش تھی۔ اتفاق سے جتنے قانون داں، لائق، ہوشیار اور بال کی کھال نکالنے والے وکیل تھے وہ سب کے سب خدا معلوم انعام کے طور سے یا عذاب کے بطور، دوزخ میں ڈالے جا چکے تھے اور صرف مولوی سدید التمریکایل کی عدالت میں وکالت کرنیکے پروانہ دار تھے۔ میں جنت میں جانا اُن بزرگ کی وکالت سے زیادہ آرام دہ خیال کرتا تھا۔ میں نے قانونی امداد حاصل کرنے سے بھی انکار کر دیا۔ سرکاری وکیل سر شائیل نے اس موقع سے فائدہ اُٹھا کر عدالت کو توجہ دلائی کہ ملزم توہین عدالت کر رہا ہے لہذا بلغیر سماعت سزا کا حکم صادر کر دیا جائے۔ میں نے عذر پیش کیا کہ میں اپنی وکالت خود کر سکتا ہوں تو کوئی وجہ نہیں کہ مجھ پر ایک متبرک وکالت زبردستی عائد کی جائے۔ چیف جسٹس نے عذر تسلیم کیا اور سرکاری وکیل کا اعتراض خارج کر دیا۔ پولیس نے مقدمہ کی پیشی ایک ہفتہ کے لئے ملتوی کرنے کا ریمانڈ چاہا۔ یہ درخواست نامنظور ہوئی اور مجھے تا فیصلہ حوالات میں رکھنے کا حکم دیدیا گیا۔

حوالات کیا تھی بالکل سلیمن جان کا بالاخانہ تھا۔ بالکل۔ سراسر۔ طبیعت خوش ہوگئی۔ پانچ چھ فرانسیسی میڈموزئیلز، آٹھ دس جاپانی ریگا۔ بارہ چودہ بمبئی کی فلم ایکٹریسیں اس حوالات کی تکالیف سمجھی جاتی تھیں۔ یا حوالاتیوں کو ستانے کے لئے مقرر کی گئیں تھیں۔ ننھے خاں ستار نواز، گوجر سنگھ طبلہ باز، مسٹر گوش بیلا نواز، شریمان کھیم چندر داس ہارمونیم ماسٹر، شری بیت ستیہ گوپال اکتارا نواز، اور مسٹر ایف۔ جی۔ ایل برنارڈ جون کرافورڈ، پیانو ایکسپرٹ۔ یہ ان سب کی امداد کے لئے متعین تھے۔ شامپین، برانڈی، وہسکی، اور بیئر کی وہ کثرت تھی کہ خدا کی پناہ، اور بالکل مُفت، جس قدر مزاج چاہے پیو، جس قدر لنڈھا سکو لنڈھاؤ۔ کوئی حساب نہیں کوئی باز پرس نہیں، اور اگر نہ پیو تو جبراً پلائی جائے۔ یہ تھی حوالات جس میں رکھنے کے لئے حکم ہوا تھا۔ ایک کمی البتہ تھی۔ سگریٹ بالکل نہ تھا۔ شراب کے سگریٹ ضروری چیز ہے نہایت ضروری۔ یہاں اسی کا فقدان تھا۔ میں نے چاروں طرف للچائی ہوئی نظریں ڈالیں دریافت کیا مگر کسی کے پاس سگریٹ نہ تھا۔ مسٹر ایف۔ جی۔ ایل برنارڈ جون کرافورڈ کی پتلون کی جیب میں ایک انگل بھر کا جلا ہوا سگار پڑا تھا۔ وہ تمباکو اور شراب دونوں سے پرہیز کرتے تھے لیکن اسباب تجارت کے بطور یہ ٹکڑا چُرا کر لائے تھے۔ اور معقول قیمت پر فروخت کرنا چاہتے تھے۔ میں نے اُسے خریدنے سے انکار کر دیا۔ مجھے سگار سے ذرا بھی رغبت نہیں، البتہ بیڑی پی سکتا تھا مگر وہ بھی یہاں کسی کے پاس نہ تھی۔ مسٹر گھوش نے میری بیقراری دیکھ کر صلاح بتائی کہ حوالات کے پہرہ دار کو اگر رشوت دی جائیگی تو وہ جنت سے سگریٹ لا سکتا ہے۔ میں نے یہ کام مسٹر گھوش کے سپرد کر دیا اور وہ سگریٹ منگوانے میں کامیاب ہو گئے۔

میڈموزلی بدر سبا الدلنے میرے زانو میں خفیف سی محبت آمیز چٹکی لیکر کہا۔ ایک کش ہمیں بھی۔ میں نے سگریٹ

اُنھیں دیدیا اور میری حیرت کی کوئی انتہا نہ رہی جب وہ اُسے چرس کی طرح سلفہ کرگئیں ـــ میڈموزلی وربینا نے میرے گال تھپ تھپائے اور کہا، بس "خفا ہو گئے اور منگالو" میں نے اس مرتبہ ایک پیکٹ منگوایا، حالانکہ مجھے اُسوقت میں کئی لاکھ روپے ادا کرنے پڑے۔ ہر سگریٹ کے میں نے چار چار ٹکڑے کئے اور ایک ٹکڑا احتیاط سے سُلگا کر کش لیکر بجھا کر رکھ لیا۔ مس رنبھا فلم اسٹار جس نے اپنے کمال کا مظاہرہ "عیاش کنواری" فلم اسٹار میں کیا تھا میری گود میں بیٹھ گئی۔ "ایک کش ہمیں نہیں ملے گا کیا" میں نے وہ ٹکڑا پھر سُلگا لیا ـــ مس رنبھا اُسے چبا کر نگل گئی ـــ دو گھنٹے میں میرا سگریٹ کا پاکٹ ختم ہو چکا تھا ـــ میں نے چاہا کہ اس تمام لغویت سے مُنہ موڑ کر ایک گوشہ میں بیٹھ کر ایک غزل لکھ ڈالوں ـــ مسٹر برنارڈ جون کرافورڈ نے پیانو چھیڑ دیا اور ٹھاکر گوجر سنگھ طبلہ بجانے لگے ـــ مس تھر تھری نے اپنا جنگلی رقص شروع کر دیا جس کو "افریقہ کے بھوت" نامی فلم میں خاص کامیابی ہو چکی تھی ـــ "لاچا مونک" جاپانی ریگانے کنول کے پھولوں کا گیت الاپنا شروع کیا اور ـــ لیڈموزلی سدمن ہورنے لومی ٹونائٹ والی نظم کورس کے ساتھ شروع کردی ـــ میری غزل کی بحر میں جا بجا خشکی آچکی تھی ـــ میں پھر شراب پینے لگا ـــ مگر سگریٹ کہاں ؟

چھ شب و روز ـــ ہر ایک گھنٹہ ایک ہفتہ کے برابر اور ہر دن چھ مہینہ کے مساوی ـــ میں اس حوالات میں بند رہا ـــ شراب، رنڈیاں، فلم ایکٹرسیں ـــ سازندے ـــ اور میں ـــ مگر سگریٹ نہیں تھا۔

ساتویں دن ـــ علی الصباح ـــ جہنم میں نیا ایندھن ڈالا جا رہا تھا ـــ اور جنت میں ـــ شیخ بُدھو ـــ مناجات پڑھ رہے تھے ـــ حوالات میں اسی وقت استاد ننھے خاں نے ستار چھیڑ دیا ـ مسٹر گھوش اور سردار گوجر سنگھ بیلہ اور طبلہ شروع کر بیٹھے ـ جاپانی ریگانیں، فرانسیسی میڈموزلیز، ہندوستانی فلم ایکٹرسیں ـــ پیشاب پاخانے سے فارغ ہو کر، اپنے اپنے کام کی ریہرسل میں مصروف ہو گئے ـــ مجھے چھ راتیں اور چھ دن اس عذاب میں ہو چکے تھے ـــ شراب تھی، عورتیں تھیں۔ نغمے تھے۔ ساز تھے۔ مگر سگریٹ اور سکون نہ تھا ـــ نیند نہ تھی۔ غزل کہنے کی فرصت نہ تھی ـــ شیخ بدھو کی مناجات کی لے ان سب نغموں پر بلند تھی ......

مری بار کیوں دیر اتنی کری

دِل بھر آیا ـــ آنکھیں ڈبڈبا آئیں، دنیا یاد آگئی ـــ وہ قینچی کے سگریٹ، وہ چاند تارے کی بیڑیاں تمباکو کے ساتھ یاد آنے لگیں۔ حوالات میں مس کرمین نے "حوا کا پہلا لباس" والا رقص شروع کر دیا تھا۔ مسٹر برنارڈ جون کرافورڈ اپنا پیانو پنجم میں بجا رہے تھے اور سردار گوجر سنگھ طبلہ پر پہلوانی ہاتھ نکال رہے تھے ـــ شراب کے نام سے مجھے اب تے آنے لگی تھی ـــ عورتوں کے ذکر سے جی بیزار ہو چکا تھا ـــ گانے اور نغمے سے

کانوں پر زخم لگنے لگے تھے ـــ میں اپنے فیصلہ کا ـــ سزا یا رہائی کا ـــ بیچینی سے منتظر تھا ـــ دس بجنے لگے ـــ جنت کے گھنٹہ گھر سے ٹن ٹن ـــ ٹن ٹن ـــ ٹن ٹن ـــ ٹن ٹن ـــ ٹن ٹن کی آواز ختم نہ ہونے پائی تھی کہ مجھے پھر کیکا ئیل کی عدالت میں پیش کر دیا گیا۔

ثبوت کے گواہ اور استغاثہ کا بیان ہونے سے پہلے میں نے عدالت سے دریافت کیا ـــ

"یہ مقدمہ کونسی دفعہ کے ماتحت ہے"

"دفعہ ۹۹۹ تعزیرات حشر"

"میں اُس دفعہ کا منشار اور سزا معلوم کرنا چاہتا ہوں ـــ"

"سر رشتہ دار صاحب یہ دفعہ پڑھ کر سنائیں گے" ابھی تک عدالت کے اس جزو ضروری کو میں نہ دیکھ سکا تھا۔ اب جو دیکھا تو معلوم ہوا کہ ایک خطِ شکستہ سے مشابہ، نسخ کے لام الف کی صورت، سراپا قانونی شکنجہ کی وضع ـ ایک فرشتہ باندازِ سر رشتہ داری عدالت کے برابر چشمہ چڑھائے مصروف کار ہے۔ عدالت کے حکم پر یہ عبارت سُنائی :ـــ

"ہرگاہ اگر کوئی نیک بندہ جس کے اعمال نیک کی جزا میں اُسے جنت میں رکھا جانا منظور کیا گیا ہو اور وہ نیک بندہ کسی وجہ سے جنت میں جانے سے انکار کریگا یا نہ جانا چاہے گا یا ایسی صورت میں اختیار کرے گا کہ وہ جنت میں نہ رکھا جا سکے۔ یا اُس کی وجہ سے جنتیوں کے سکون میں یا اُنکی عبادت میں یا اُنکے اطمینان قلب میں خلل واقع ہوگا یا اور کوئی ایسی وجہ پائی جائیگی جس سے ظاہر ہوتا ہو کہ وہ شخص باوجود جنت کو ناپسند کرتا ہے تو اُس شخص کے خلاف جُرم ثابت ہونے پر جیسا کہ حسب منشار دفعہ ۴۲۱ تعزیرات حشر منظور ہے اُسے ایسی سزا دی جائیگی جس کی میعاد ۲ ہفتے سے ۲۱ دن تک ہو سکتی ہے۔ یا ایسا جرمانہ تجویز کیا جائیگا جس کی رقم پاسنگ شو سگریٹ کے ایک ٹین سے عبداللہ سگریٹ کے ایک ٹین تک ہو سکتی ہے۔ یا بصورت عدم ادائیگی جرمانہ عدالت اپنے اختیارات خصوصی کی بنا پر جن کی تفصیل دفعہ ۲۲ مجموعہ ضابطہ اختیارات حشر میں دی جا چکی ہے سزا کو قید سخت سے حوالات میں منتقل کر سکتی ہے۔"

مجھے سناٹا آگیا ـــ دل بیٹھ گیا ـــ حوالات کے معنی میں "بدتر از قید سخت" خدا کی پناہ جو کہیں مجھے اس حوالات میں پھر ڈالدیا گیا جہاں مسٹر جون کرافورڈ کا پیانو ـــ ٹھاکر گوجر سنگھ کا طبلہ ـــ اُستاد ننھے خاں کا ستار

مسٹر گھوش کا بیلا — کیم چندر کا ہارمونیم — ستیہ گوپال کا اکتارا — میڈموزیلینر کی جمائیاں — رنگاؤں کی شہوت نوازیاں — فلم ایکٹریسوں کی لغویتیں اور شراب اور بے سکونی ہوگی اور سگریٹ نہ ہوگا — خدا کی پناہ — جنت اس سے بدرجہا بہتر ہے — بدرجہا بہتر ہے — شیخ بدھو کی مناجات اُس سے ہزار درجہ افضل ہے۔ جنت میں جانا قبول — ایک سکون کا لمحہ — ایک سگریٹ کا کش — اور بس — میں چاہتا تھا کہ معافی مانگ اقبال جرم کر کے خود کو عدالت کے رحم پر چھوڑ دوں — اتنے میں سرکاری وکیل سرشائیل نے کہا — یور لارڈ شپ! استغاثہ کی طرف سے ثبوت کی فراہمی کے لئے جو مہلت طلب کی گئی تھی وہ ناکافی ثابت ہوئی — سب سے بڑا مسئلہ ملزم کی نیت کی تحقیق کرنا ہے کہ جنت کی تحقیر اور توہین سے اُس کا کیا منشا ہو سکتا ہے —

شیخ بدھو جنتی جو ملزم کے محلہ کی مسجد کا پیش امام ہے اُس سے بظاہر ملزم کی کوئی وجہ مخاصمت معلوم نہیں ہوتی ابتک جو کچھ معلوم ہو سکا ہے اُس سے صرف اتنا پتہ چلتا ہے کہ شیخ بدھو اپنے حقے کے پانی کو ملزم کے مکان کے سامنے اس طرح پھینکا کرتا تھا کہ ملزم اس کی بدبو کو گوارا نہیں کر سکتا تھا۔ پھر بھی ملزم کے تمام نامۂ اعمال کو دیکھنے دیکھنے سے معلوم ہوتا ہے کہ اس نے کبھی کوئی احتجاج شیخ بدھو جنتی کی اس حرکت کے خلاف نہیں کیا — تحقیقات سے ابتک جو معلوم ہو سکا ہے وہ ظاہر کرتا ہے کہ ملزم نے محض شیخ بدھو کی وجہ سے جنت میں داخل ہونے سے انکار کر دیا اور جرم کا مرتکب ہوا — فی الحال صرف اسی امر کے گواہ پیش کئے جا سکتے ہیں اور ملزم کی سزایابی کے لئے کافی مواد سمجھے جا سکتے ہیں لیکن اگر عدالت — ملزم کی نیت اور پچھلے واقعات تک شہادت کو ضروری سمجھے تو مائی لارڈ میں درخواست کرتا ہوں کہ اس مقدمہ کی سماعت فی الحال ایک سال کے لئے ملتوی کی جائے اور ملزم کو حوالات میں رہنے کا حکم صادر فرمایا —"

قریب تھا کہ میں ہتھکڑیاں توڑ کر وکیل صاحب کا گلا دبا دوں — کس قدر ظالم اور بے رحم ہستی ہے ایک سال تک — حوالات — میری قانونی قابلیت عود کر آئی اور موقع سے فائدہ اُٹھانا ضروری سمجھا گیا — میں نے کڑک کر کہا —

مائی لارڈ۔ میں اس تجویز پر سخت اعتراض کرتا ہوں — نہایت سخت اعتراض — قانون کا منشا ہے کہ جرم ثابت ہونے پر جو اب تک مجھ پر ثابت نہیں ہوا ہے، ملزم کو سزا دی جا سکتی ہے اور انتہائے میعاد دو ہفتے سے ۱۲ دن تک قید ہے یا جرمانہ — اور بصورت عدم ادائیگی سزائے قید کو حوالات میں تبدیل کرنے کا اختیار عدالت کو دیا گیا ہے — فاضل وکیل سرکار کی تقریر اور تجویز سے مجھے جو ایک بے گناہ

انسان ہوں اور خدا کا نیک بندہ بھی۔ ایک سال تک حوالات میں رکھنا چاہئے جس کے لئے نہ میرا جُرم جو ہنوز ثابت نہیں ہے، ضامن ہے نہ اُسے گوارا کر سکتا ہے۔ میں ایک ہفتہ تک حوالات میں رہ چکا ہوں اور اب مقدمہ کا مزید التوا میرے لئے نہایت نقصان دہ ہے۔ لہذا میں ثبوت کی عدم موجودگی میں درخواست کرونگا کہ مجھے باعزت طریقہ پر رہا کیا جائے ——

تماشائیوں میں میری تائید کا جذبہ بیدار ہو گیا —— مولوی سدید القمر جو فوجداری کے کامیاب وکیل تھے میری تقریر سُنکر سناٹے میں آگئے —— عدالت نے سرشتہ دار کو دیکھا —— سرشتہ دار نے عدالت کی طرف نظر کی سرکاری وکیل کو پسینہ آگیا —— عدالت لنچ کے لئے اُٹھ گئی —— عدالت کے چپراسی مجھ سے انعام مانگنے لگے کہ اب تم چھوٹ جاؤ گے رشوت دلواؤ۔ اس مقدمہ سے تمام عالم بالا میں سنسنی پھیل گئی —— آخرکار دو بجے پھر عدالت شروع ہوئی —— جیوری کی رائے طلب کی گئی —— سب نے کہہ دیا کہ جو حضور کی رائے وہی ہماری رائے مجھے عدالت نے چھوڑ دیا —— اور حکم دیا کہ "ملزم بے قصور ہے جنت میں رکھا جائے اور شیخ بدھو کو جنھیں کسی اتفاقی غلطی سے جنت میں بھر دیا گیا تھا ملزم کی بجائے حوالات میں مسٹر جون کرا فورڈ کے پیانو، سردار گوجر سنگھ کے طبلہ اور دیگر شہوانیات اور شراب کے سپرد کر دیا جائے —— دوزخ اُنکے شایانِ شان نہیں"

سُنا ہے شیخ بدھو نے اس حکم کے خلاف ہائیکورٹ میں اپیل کی ہے اور میڈ موزلینز، رنگاؤں اور فلم ایکٹرسوں کے عذاب سے محفوظ رہنے کے لئے درخواست دی ہے اور اپنا حصّہ جو بحق سرکار ضبط کر لیا گیا تھا واپس مانگا ہے —— میں اس وقت اپنا کیونڈر سگریٹ پی رہا ہوں۔

صبا۔ ۲۹ر دسمبر ۳۶ء

نوٹ ۔ یہ افسانہ جسے میں اپنا ۳۶ء کا شاہکار سمجھتا ہوں بحق خویش محفوظ رکھتا ہوں —— نقل و اخذ کی اجازت نہیں تا وقتیکہ مجھ سے باقاعدہ اجازت نہ حاصل کی جائے ——

صبا اکبرآبادی۔ ایڈیٹر مشورہ آگرہ

مکرم بندہ جناب ایڈیٹر صاحب رسالہ تاجر آگرہ

السلام علیکم۔ انجمن کے اغراض و مقاصد ارسال ہیں جسکی اصل رجسٹرار صاحب بہادر جوئنٹ اسٹاک کمپنیز لکھنؤ فائل کئے جاچکے ہیں۔ یہ انجمن آگرہ و جملہ ہندوستان کے صنعت و تجارت کی ترقی و تحفظ کے واسطے قائم کی گئی ہے چونکہ آج تک کوئی جماعت مستحکم اور باضابطہ طور پر قائم نہیں ہوئی تھی اس لئے پرو موٹرس نے اس جماعت کو ابتدا ہی سے سرکاری قوانین کے ساتھ شروع کیا ہے تاحال کوئی عملی کام ترقی و تحفظ کے متعلق نتیجے کے طور پر نہیں ہو سکا ہے۔ لیکن ضمناً جو کچھ ہو سکتا ہے وہ کیا جارہا ہے۔ اس کے متعلق انشاءاللہ ماہ بماہ جملہ حالات مفصل آپ کے رسالہ کے ذریعہ مفاد عامہ اور معلومات کے واسطے شائع ہوتے رہیں گے۔

انجمن ہذا کے قواعد و ضوابط ہر شخص دفتر میں آکر ملاحظہ کرسکتا ہے۔

ایم۔ نوراللہ۔ (ایم۔ بی۔ ایس۔ لندن)
سکریٹری شوز ٹریڈ ایسوسی ایشن۔ صدر بھٹی۔ آگرہ

ٹروفٹ شوز کمپنی کے

ماہرین فن کی زیر نگرانی مشینوں سے تیار کردہ

لائم چمڑہ کے مضبوط۔ خوبصورت۔ آرام دہ

شوز و فل سلیپر

پہن کر ہر شخص بارعب اور مسرور معلوم ہوتا ہے

اس نشان کو ہمیشہ یاد رکھئے

اپنے شہر میں بوٹ مرچنٹ سے دریافت فرمائیے

Derbar
FOOTWEARS
ARE THE BEST

کامیابی کا بیمہ

آپ کی کامیابی میں سدِ راہ ہونے والے اسباب اور آپ کو کامیاب بنانے والے ذرائع۔ ایسے پوشیدہ راز جن کو معلوم کرنیکے بعد آپ کو کبھی ناکامی کا مُنہ نہ دیکھنا پڑے۔ صرف ہماری کتاب

موزِ تجارت

سے معلوم ہو سکتے ہیں جس کو کسی ادیب یا شاعر نے نہیں بلکہ تاجر نے لکھا ہے۔ موجودہ زمانے میں اس کتاب کی جس قدر ضرورت محسوس کی جا رہی ہے وہ بیان سے باہر ہے۔ اس میں صابون تیل اور سیاہی کے نسخہ جات نہیں بلکہ اُن تجارتی رازوں کو ظاہر کیا ہے جو آپ کو اپنا قیمتی سرمایہ لگا لینے کے بعد کاوٹ ڈالتے ہیں۔ تجربات میں عمر عزیز ضائع نہ کریں بلکہ معمولی قیمت ادا کرنے کے بعد دوسروں کے قیمتی تجربات سے فائدہ اُٹھائیں اور آج ہی ایک کارڈ لکھ کر طلب کریں۔

فہرست مضامین

قیمت صرف ۱۱/ مع محصولڈاک

ملنے کا پتہ :- ٹریڈفٹ شو کمپنی۔ آبکاری روڈ۔ آگرہ

شوڈر پیرل ایسوسی ایشن

کا

میمورنڈم معہ ضمنی دفعات

(ان کارپوریٹڈ زیر دفعہ (۲۶) انڈیا کمپنیز ایکٹ سنہ ۱۹۱۳ء)

آگرہ

شو ٹریڈرس ایسوسی ایشن کا میمورنڈم

۱۔ اس ایسوسی ایشن کا نام شو ٹریڈرس ایسوسی ایشن آگرہ رکھا گیا ہے۔
۲۔ اس ایسوسی ایشن کا رجسٹرڈ آفس آگرہ ہی میں رہے گا۔
۳۔ جن مقاصد کے لئے یہ ایسوسی ایشن قائم کیا گیا ہے وہ حسب ذیل ہیں :۔
(الف) بالخصوص آگرہ کی بوٹ و شوز کی صنعت کی ترقی و حفاظت کرنا اور بالعموم ہندوستان کی اس صنعت کو فروغ دینا اس کا نصب العین ہے۔
(ب) اس صنعت و حرفت اور اس کی تجارت کی بہبودی پر غور و خوض کرنا اور اس کے متعلق جملہ اشخاص و اُمور کے مفاد کو ملحوظ رکھنا۔
(ج) اس صنعت و حرفت کی نفاست و پائداری کو ترقی دینا اور اس کے کاروبار کو ایک باعزت طریقہ پر قائم رکھنا۔
(د) اُن ملازمین و فرم کے مالکوں اور دستکاروں کے قضیوں کو خوش اسلوبی سے طے کرنا جو اس صنعت و تجارت سے وابستہ ہیں۔
(ہ) اُن اشخاص اور پارٹیوں کے قضیوں کو طے کرنا جو تجارتی معاملات میں واقع ہوں اور جو اس ایسوسی ایشن کے فیصلہ کو تسلیم کرتے ہوئے بغرض تصفیہ اس کے سپرد کریں۔
(و) اس تجارت اور صنعت و حرفت کے افراد میں باہمی خلوص و محبت پیدا کرنا اور اسکی طرف راغب کرنا۔
(ز) اس صنعت و حرفت کی تعلیم کو عام طور پر ترقی دینا اور اس کے مفاد کو ہمدردانہ طور پر سمجھانا اور اس کی تائید کرنا۔
(ح) اس صنعت و حرفت کے متعلق ہر قسم کی سہولتیں بہم پہونچانا۔ اس کے ممبران تک مختلف قسم کی اطلاعیں پہونچانا۔ اس کی توسیع و ترقی کرنا۔ نشر و اشاعت کا کام انجام دینا۔ اسکی ترجمانی صحیح طریقہ پر کرنا۔ اور اُس کو حسب ضرورت بذریعہ اخبارات و رسائل یا اشتہارات مشتہر کرنا

جو ہم لوگوں کی اغراض و مقاصد کے تحت میں مفید و مد ثابت ہو۔

(ط) اُن لوگوں کے لئے جو اس صنعت و حرفت میں لگے ہوئے ہیں ایک انسٹی ٹیوٹ قائم کرنا اور اُس میں درجے قائم کرنا اور اُس کے ساتھ ہی انعام۔ امداد اور اسکالرشپ و لیکچر وغیرہ کا انتظام کرنا۔ غرض جو کچھ بھی اس سلسلہ میں ضروری و مناسب سمجھا جائے اُس کو عمل میں لانا اور ان لوگوں کی ہمت افزائی اور اُن کے کام و ہنر کی داد دینا و جانچ کرنا جو اس صنعت و حرفت میں لگے ہوئے ہیں یا اس سے تعلق رکھتے ہیں۔

(ی) گورنمنٹ، نیم گورنمنٹ حکام، حکام ریلوے، چیمبر آف کامرس، لوکل بورڈس، اور ایسے تجارتی لوکل باڈیز و ایسوسی ایشن وغیرہ سے، جو صنعت و حرفت اور تجارت سے تعلق یا دلچسپی رکھتے ہیں ان سب کو ہر اعتبار سے اس کے تمام مفید امور پر توجہ دلانا اور خط و کتابت کرنا۔

(ک) کسی خاص مقصد کے لئے یا مجموعی اعتبار سے چندہ، عطیہ۔ امداد۔ مفید مشورہ و دعوت و جلسہ وغیرہ کے لئے درخواست کرنا آیا وہ کسی شخص سے ہو یا کسی فرم، کمپنی۔ کارپوریشن، انسٹیٹیوٹ، ایسوسی ایشن، گورنمنٹ یا گورنمنٹ کے محکمات صنعت و حرفت و تعلیم سے متعلق ہو۔

(ل) جن مقاصد کے لئے یہ ایسوسی ایشن قائم کیا گیا ہے اُسی نقطہ نظر کو ملحوظ رکھ کر نشر و اشاعت اور مفاد و ترقی کے لئے اس ایسوسی ایشن کی جانب سے کسی قابل و تجربہ کار اور مستند آدمی کو بطور نمائندہ کے ہندوستان یا ہندوستان کے باہر کسی مقام پر بھیجنا۔

(م) کمپنیز ایکٹ کے قواعد و ضوابط کے مطابق کسی جگہ، کسی کے حق یا کسی کی مالیت و جائداد وغیرہ کو خریدنا۔ پٹہ یا ٹھیکہ پر لینا اور منتقل کرنا وغیرہ جیسی ایسوسی ایشن کو ضرورت ہو۔ یا کسی عمارت میں ترمیم کرنا۔ تعمیر کرانا۔ کچھ نصب کرانا یا تبدیل کرانا وغیرہ حسب ضرورت و رائے ایسوسی ایشن۔

(ن) کسی مفاد و اصلاح کی خاطر ایسوسی ایشن کی جانب سے اس کی جائداد کو فروخت کرنا، خریدنا، رہن رکھنا یا علیحدہ کرنا وغیرہ۔

۴۔ اس ایسوسی ایشن کی جائداد و آمدنی جو کچھ بھی حاصل ہو سکے گی ایسوسی ایشن کے میمورنڈم کے مطابق اس صنعت و تجارت کے مفاد و فلاح میں صرف کی جاوے گی اور کچھ حصہ بطور بونس یا فائدہ کے اس ایسوسی ایشن کے ممبران کو ادا کر دیا جایا کریگا۔ بشرطیکہ اس ایسوسی ایشن کے کسی افسر یا

ملازم کے معاوضہ کی ادائیگی میں کوئی رُکاوٹ واقع ہو اور قرضہ کے روپیہ کی شرح سود زیادہ سے زیادہ ۶ فیصدی روپیہ سالانہ فیصدی کی ادائیگی میں بھی رُکاوٹ نہ پیدا ہو۔ جب کہ اس ایسوسی ایشن کو اس کا کوئی ممبر شکستہ عمارات کی درستگی کی غرض سے یا کرایہ پر عمارات کو لینے کی غرض سے قرض دیوے مگر اس ایسوسی ایشن کی مجلس انتظامیہ کے ارکان و ممبران کو اُن کی خدمات کے صلہ میں کسی نوعیت میں کوئی معاوضہ یا تنخواہ نہیں دی جائے گی۔ اور مذکورہ شرح سود بھی اُسی حالت میں دی جاسکتی ہے جب کہ ریلوے یا الکٹرک کے متعلق کوئی ادائیگی نہ واقع ہو۔

۵- چوتھا پیراگراف اس میمورنڈم کی ایک شرط ہے جس پر گورنمنٹ نے زیر سیکشن ۲۶ انڈیا کمپنیز ایکٹ ۱۹۱۳ء کی رُو سے اس ایسوسی ایشن کو لائسنس مرحمت فرمایا ہے۔

۶- ممبران کی ذمہ داریاں محدود رکھی گئی ہیں۔

۷- ہر ممبر اس ایسوسی ایشن کا اُن تمام معاملات میں دخل دے سکتا ہے جو اُس کے زمانہ ممبری میں واقع ہوں بابت ادائیگی قرضہ و لائبلٹیز و کنٹریبوشن وغیرہ وغیرہ۔ اور اگر زمانۂ ممبری کے ایک سال بعد ایسی صورت واقع ہو تو پانچ روپیہ فیس زیادہ سے زیادہ اُس سے چارج کی جاسکتی ہے۔

اگر ایسوسی ایشن کے شکست ہونے پر کسی قسم کی لائبلٹیز یا قرضہ کسی کے متعلق قائم رہے تو وہ اس کے ممبران کو ادا نہیں کیا جائے گا۔ ہاں اس کے شکست ہونے کے وقت یا اس سے قبل حسب ایماء ممبران اسی نوعیت کی کسی دوسری ایسوسی ایشن یا سوسائٹی میں باقتضائے ضرورت منتقل کیا جاسکتا ہے۔ اور بصورت خلاف ورزی اس کے عدالت عالیہ الہ آباد سے ایسا کرانے کی درخواست کی جاسکتی ہے۔

۸- کوئی اضافہ۔ ترمیم یا تبدیلی اس کے قواعد و ضوابط میں رجسٹرار جوائنٹ اسٹاک کمپنیز سے بغیر منظوری حاصل کئے عمل میں نہیں آسکتی۔

۹- روپیہ کی آمد و خرچ کا نہایت صحیح حساب رکھا جائے گا اور آمد و خرچ کی رسیدات دی جائیں گی۔ اور ایسوسی ایشن کے قواعد کے مطابق کسی خاص رُکاوٹ کو قطع نظر کرکے ہر ممبر سال میں ایک مرتبہ معائنہ کرسکتا ہے۔ اور بیلنس شیٹ کی جانچ و تصدیق

مستند و قابل اوڈیٹرس سے کی جاوے گی۔

۱۰۔ ہم چند افراد جن کے نام و پتے ذیل میں درج کئے جاتے ہیں اس ایسوسی ایشن کے میمورنڈم کے مطابق ایک کمپنی کی صورت میں مرتب کرتے ہیں:۔

(۱) مسٹر حسن علی بھائی۔ شومینوفیکچررس۔ صدر بھٹی۔ آگرہ۔

(۲) مسٹر کریم الدین۔ منیجر جرمن کردم لیدر ایجنسی اینڈ انڈو جرمن ٹریڈنگ کمپنی منٹولہ۔ آگرہ۔

(۳) مسٹر جعفر علی۔ شوز مینوفیکچررز۔ صدر بھٹی۔ آگرہ۔

(۴) مسٹر رجب علی۔ شوز مینوفیکچررز۔ منٹولہ۔ آگرہ۔

(۵) مسٹر صدیق بھائی۔ شوز مینوفیکچررز۔ منٹولہ۔ آگرہ۔

(۶) مسٹر محمد الیاس۔ ریپریزنٹیٹو (نمائندہ) دی کانپور ٹینری (کانپور) صدر بھٹی آگرہ

(۷) مسٹر خلیل اللہ۔ شومینوفیکچررز۔ صدر بھٹی۔ آگرہ۔

(۸) مسٹر ایم۔ نور اللہ۔ ایم۔ بی۔ ایس۔ آئی۔ (لندن) شوز مینوفیکچررز۔ صدر بھٹی آگرہ

(۹) مسٹر عبد الخالق خاں۔ شوز مینوفیکچررز۔ ریپریزنٹیٹو۔ صدر بھٹی۔ آگرہ

ALEXANDRA SHOE
FOR
FAMILY FASHION
الیگزینڈرا
شوز
بچوں عورتوں اور مردوں کیلئے
جدید فیشن کا نمونہ ہوتے ہیں
The Alexandra
SHOE FACTORY
SADER BHATTI
AGRA.
الیگزینڈرا شو فیکٹری
صدر بھٹی آگرہ

TAJIR. AGRA
تاجر
آگرہ
محمد الیاس
فی پرچہ
تین آنے

تاجر

آگرہ

جلد ۱ | ماہ فروری ۱۹۳۷ء | نمبر ۲

فہرست مضامین

محمد الیاس ایڈیٹر و پرنٹر و پبلشر نے آگرہ اخبار پریس آگرہ میں چھپوا کر اکبری روڈ صدر بھٹی آگرہ سے شائع کیا۔

فروری کا "تاجر" کافی تاخیر کے ساتھ شائع ہوا ہے۔ اس کا سبب دراصل الکشن کا عالمگیر ہنگامہ تھا رسالہ کو بھی چاروناچار اختتام کرنا پڑا۔ اس مرتبہ بھی بعض نہایت اہم اور کارآمد مضامین درج رسالہ نہ ہوسکے جس کا مجھے خود بھی بہت زیادہ افسوس ہے مگر مجبوری! امید ہے کہ قارئین کرام اس فروگذاشت کو معاف فرمائیں۔

مکرمی جناب آغا حسین صاحب سکریٹری اُردو اکاڈمی جامعہ ملیہ دہلی کے ہم بہت زیادہ شکرگذار ہیں کہ آپ نے بکمال مہربانی ہم کو متعدد ادیب حضرات سے غائبانہ تعارف کی عزت بخشی۔ چنانچہ جملہ حضرات کی خدمت میں درخواستیں پیش کی گئی ہیں۔ انشاء اللہ مارچ کے تاجر میں بعض مشہور اہل قلم حضرات کے گرانقدر مضامین کا سلسلہ شروع ہوجائیگا بالخصوص عبدالرحیم صاحب شبلی بی۔ کام۔ اور سید محمود صاحب مورخ مدیر گلفروش دہلی کے مضامین کی پہلی اقساط مارچ کے رسالے میں درج ہوں گی۔ اور انشاء اللہ دیگر ارباب کرم کی عنایات بھی جلد تاجر کی طرف مبذول ہونے کی قوی اُمید ہے۔ ان میں کئی مضمون مسلسل ہونگے جو بے حد کارآمد اور مفید معلومات سے لبریز ہونگے بعد میں کتابی صورت اختیار کرلیں گے۔ جو حضرات اس کے شروع ہی سے خریدار ہیں اور جو مارچ تک ہونگے اُن کو بہت آسانی ہوگی۔

"تاجر" کے اجرا کی غایت تو پہلے رسالہ میں مفصل عرض کی جاچکی ہے اور ساتھ ہی اسکے یہ بھی کہ ابھی تاجر صحافت کے ابتدائی دور میں ہے ہر قسم کی مشکلات اس کا جائز حق ہیں۔ علاوہ اس کے "تاجر" ملک کے

اُن جرائد کی خصوصیات سے بالکل جُدا ہے جو بہترین ادبی مذاق اور دلکش تصاویر کی خوبیوں سے مکمل ہوتے ہیں اور ان کو مقبولیت بھی اس پائے کی حاصل ہے کہ نہ صرف اندرون ملک بلکہ بیرونی دُنیا میں بھی کافی شہرت حاصل ہے۔ تاجر کا پہلا پرچہ جن حالات میں شائع ہوا ہے وہ تو جن حضرات کے مطالعہ تک پہونچا اُن کو اس کی سرگزشت معلوم ہی ہو چکی ہے۔ اب جو دوسرا پرچہ پیش کیا جا رہا ہے اس میں بھی بعض مجبوریوں کی وجہ سے وہ سامان بقدر احتیاج نہیں ہے۔ جس سے دفعتاً اس کی مقبولیت اور شہرت میں اضافہ ہوسکے۔ اور عام طور پر سارے ملک میں واقفیت کا جذبہ پیدا ہوسکے۔ پہلا پرچہ جن رسالے جات۔ اخبارات کو روانہ کیا گیا ان میں بجز "کنول آگرہ" اور "مصور بمبئی" کے کہیں سے رسید تک نہ ملی۔ عموماً یہی تخیل ہر جگہ کارفرما رہا کہ ایسے بہت سے پرچے آئے دن اجرا ہوا کرتے ہیں اور پھر فوراً ہی ختم ہو جایا کرتے ہیں کون اس کا ریویو کرے اور کون اس پر توجہ کرے! پھر ہم نے شروع ہی سے کچھ ایسی روش رکھی کہ نہ کسی شہرت کا ذریعہ اختیار کیا نہ اس کو زیادہ اہمیت ہی دی اگرچہ اکثر خیر اندیش ہمدرد احباب ہماری اس خاموشی پر بہت چیں بجبیں بھی ہوئے اور ہیں!

اب تک ہم اپنے بہی خواہ کرم فرماؤں کے ہر مشورہ کو بہت عزت سے سُنتے رہے اور دل میں جگہ دیتے رہے اور ان کی جا و بیجا ناراضگی کا ادب سے احترام کرتے رہے اور خود بھی غور کرتے رہے، آخر اس نتیجے پر آکر رکے کہ عام اشتہاری شور و غُل اور خودستائی صحیح نہیں۔ جو کچھ کرنا ہے اُس کو نہایت استقلال، پامردی کے ساتھ بلا کسی طمع، داد و شہرت کی عارضی خواہشات سے بے نیاز ہوکر خلوص و محبت سے اس خدمت کو انجام دینا ہر حال میں زیادہ مناسب ہے۔ "تاجر" کی ناچیز خدمات اگر برادر وطن کو کوئی فائدہ نہ پہونچا سکیں اور محض نام و نمود ہی پر اس کا خاتمہ ہوگیا تو یہ فعل عبث ہے۔ اگر اس کی ابتدا کسی نیک نیتی۔ استقلال اور دیانت اور خدمت وطن کے حقیقی جذبات سے متعلق ہے تو پھر مجھے کسی دوسری چیز کی تلاش کی ضرورت نہیں۔

ناظرین "تاجر" سے خاص طور پر یہ عرض کر رہا ہوں کہ اگر آپ کی رائے میں یہ رسالہ خدمت وطن کی کچھ نہ کچھ بھی اہلیت رکھتا ہے تو پھر آپ کا اخلاقی فرض ہوگا کہ اس کی توسیع اشاعت میں ہر ممکن

اعانت کا کرم فرمائیں۔ خصوصیت سے "تاجر" کاروباری حضرات کے واسطے بیحد کارآمد چیز ہے۔

آئندہ ہر مہینے کا رسالہ نہایت قیمتی معلومات۔ کارآمد تجربات۔ بہترین مضامین کی خوبیوں سے شائع ہوتا رہے گا۔ تمام کارآمد مضامین مسلسل ہوں گے۔ علاوہ اس کے صنعتی اور کاروباری تجربات جو جرمنی۔ جاپان۔ امریکہ۔ انگلینڈ کے مشہور و معروف مصنفین کی تصنیفات سے ترجمہ کئے جا رہے ہیں جن کو تاجر سے پہلے ملک کے کسی رسالے یا اخبار نے شائع نہیں کئے پیش کئے جائیں گے۔ ان کی اہمیت وہی حضرات بہتر سمجھ سکتے ہیں جن کو صنعتی اور تجارتی شوق ہے۔

ایڈیٹر

آزاد تجارت کی ابتدا

از مرزا رفیع احمد دہلوی (پروپرائٹر اے۔ وین برادرس) دہلی

(گذشتہ سے پیوستہ)

جب انسان نے گاؤں بسائے اور تبادلۂ اشیاء کے لئے آسے ایک مرکزی مقام کی ضرورت اس لئے محسوس ہوئی کہ ایک گاؤں سے دوسرے گاؤں یا ایک مقام سے دوسرے مقام تک جانا دوسری عام ضروریات کے پیش نظر آسان کام نہ تھا تو اُس نے دوسرے لوگوں سے مل جل کر ایک ایسا مرکزی مقام تبادلۂ اشیاء کے لئے مقرر کرلیا۔ جو ہر ممکنہ صورت میں قریب کیا جاسکے۔

اس مقام پر وہ کسی دن اکٹھے ہوجاتے اور ضروری چیزوں کا جن میں خوراک اور غذا کی مختلف اشیاء ہوتیں تبادلہ کرلیتے۔ تبادلہ کی شکل میل جول اور سوسائٹی کی تشکیل میں ظہور پذیر ہونی شروع ہوئی۔ خیالات میں وسعت ہونے لگی۔ لباس اور مکان کی ضرورت محسوس ہوئی اور تجربہ نے عقل و دانش میں اضافہ کیا۔

نتیجہ یہ ہوا کہ ہر ہر گاؤں میں اُسکے باشندے جو پہلے صرف سامان غذا مہیا کرتے اور اس کا تبادلہ کرلیتے اب لباس کے لئے پتّوں اور گھاس پھونس کا استعمال کرنے لگے۔ کبھی کوئی شخص ایک قسم کا لباس بناتا، کبھی دوسری قسم کا، اور وہ لباس پہن کر ایک جذبۂ فخر و افتخار کے ساتھ باقی ماندہ لوگوں کے سامنے آتا۔ لوگ بھی یہی خواہش کرتے کہ اُن کے پاس بھی کاش ایسا لباس ہو اُس سے درخواست کرتے اور وہ بہت سے لباس بناکر تبادلہ میں سامان غذا کی کافی مقدار لیکر اُنھیں دیدیتا۔ اس طرح وہ اپنی غذا سے بے فکر ہوکر اس مستقل پیشہ میں مصروف ہوگیا۔ لیکن تبادلہ میں پوری پوری آزادی رہی۔

یہی کیفیت معماروں اور دیگر پیشہ وروں کی تخلیق کا باعث ہوئی۔ نتیجہ یہ ہوا کہ کاشتکار (یا غذا مہیا کرنیوالے) سپاہی (یا حفاظت کرنیوالے) تاجر (یا ضروریات زندگی مہیا کرنے والے) خادم (یا تینوں پیشہ والوں کی خدمت کرنے والے) طبقات معرضِ وجود میں آئے۔

لیکن اُن کی خدمات کا تبادلہ آزادانہ صورت میں ہوا کرتا تھا۔ اس سے فائدہ یہ تھا کہ ایسے تبادلہ کی بنا پر کسی کو دوسرے پر ترجیح اور تفوق حاصل نہ تھا۔ مگر نوع انسان کی بدقسمتی کہئے یا خوش قسمتی کہ تھوڑے دن کے

بعد ہی اُسے گوشت کا استعمال بطور غذا کے کرنا آگیا۔ اور اس کے استعمال نے اس وقت تک کی سماجی زندگی میں ایک مکمل انقلاب برپا کر دیا۔

گوشت کے لئے جانوروں کو ہلاک کرنے کی ضرورت بھی پیش آئی۔ ابتداءً شہروں سے یہ کام لیا گیا، پھر آہنی اسلحہ بنائے جانے لگے، اور جب جانوروں کی ہلاکت میں ان اسلحہ کی امداد کارآمد ثابت ہوئی تو آپس کے قضیوں اور جھگڑوں میں ایک انسان دوسرے انسان کے خلاف بھی اسلحہ اور آلات کو استعمال کرنے لگا۔ اور اسی مرحلہ سے سوسائٹی میں قتل و غارت گری کی ابتدا جو قطعاً غیر فطری تھی شروع ہو گئی۔

یقیناً ایسی ابتدا پہلے انفرادیت سے ہوئی ہو گی لیکن جب افراد میں یہ چیز پیدا ہو جائے تو جماعت پر اُس کے اثرات جلد یا بدیر ہونے لازمی ہیں۔ مناقشہ اور مجادلہ کی اس لعنت نے آزاد تجارت کو بھی نقصان پہنچایا۔ اور دنیا جتنی ترقی کرتی گئی اُتنے کامیاب اور مہلک اسلحہ بنانے میں اُسے آسانیاں بہم پہنچتی گئیں۔ تجارت کی آزادی بھی مسدود ہوتی گئی۔ اور آج دنیا یہ دیکھ رہی ہے کہ کسی خطۂ زمین پر آزاد تجارت کا وہ زریں اصول جس کی بنیاد پر انسانی سماج قائم ہوئی دنیا میں موجود نہیں ہے۔

کہا جاتا ہے کہ دنیا متمدن ہے۔ تہذیب اور تمدن نے وہ عروج حاصل کیا ہے کہ اس کا جواب نہیں لیکن وہ انسانی اخوت، برادری اور مساوات کہاں ہے جو مقتضائے بشریت تھا۔ اُس کے برعکس آج جس کی لاٹھی اُس کی بھینس ہے اور واللہ اعلم تمدن اور تہذیب آئندہ نوع انسانی کو کیا بنا دیں گے۔

پریم کہانی

موہنی سینما گئی تھی۔ طبیعت میں ایک بے چینی لیکر گھر واپس آئی۔

وہ سوچ رہی تھی کیا یہ سچ ہے۔ وہ محبت۔ اور وہ محبت کے طریقے ....

افسانوں اور ناولوں میں وہ ایسی باتیں پڑھتی تھی اور اس کی طبیعت پر اُداسی چھا جاتی تھی۔

وہ سوچتی۔ کیا میری زندگی میں بھی کسی دن کوئی ....

اُسے ایسا معلوم ہوتا جیسے کوئی ....

لیکن یہ حالت فوراً ختم ہو جاتی۔ سینما سے لوٹ کر آج بھی ایسی ہی باتیں اس کے دماغ میں چکر لگا رہی تھیں اپنی پچھلی زندگی کے دو، چار، پانچ، سات سال پہلے بہت سی باتیں اس کو یاد آگئیں۔ آج وہ منوہر کی بیوی ہے۔ دنیا کے ساتھ پہلے جو اس کا تعلق تھا وہ تعلق اب شاید ٹوٹ چکا ہے۔ پھر بھی ......

ان خیالات پریشان سے تنگ آ کر وہ کمرہ میں گھومنے لگی۔ کالج میں پڑھتے وقت اسکی سہیلیاں عشق و حسن کی ہزاروں طرح باتیں کرتی تھیں۔ لیکن وہ سوچتی دنیا رو جبیت کی زنجیر میں جکڑی ہوئی، اور زندگی میں یہ باتیں کیوں کر ہو سکتی ہیں۔ اور ناول اور افسانوں کا ان دشوار گزار راستوں سے کیونکر گذر ہو سکتا ہے۔ تعجب ہے اس قسم کے مختلف خیالات اس کے ذہن میں آرہے تھے کہ اس کا شوہر آگیا۔ اس نے کہا۔ اکیلے چپ چاپ بیٹھی ہوئی ہو موہنی۔

موہنی نے زیر لب ایک آہ سرد کھینچی۔ اور منوہر کی طرف دیکھا۔

منوہر نے کہا۔ کیا سوچ رہی تھی؟

موہنی مسکرائی۔ اسکا چہرہ غمگین تھا۔ منوہر جا کر اس کے پاس سوفے پر بیٹھ گیا۔

موہنی بولی۔ بھائی کے ساتھ سنیما دیکھنے چلی گئی تھی۔

منوہر نے پوچھا۔ کیا کوئی ہیبتناک تماشہ تھا۔ کیا اس کھیل کا دکھ تمھارے دل میں بیٹھ گیا۔

منوہر نے ہنس کر کہا۔ ان سب لغو اور فضول قصہ کہانیوں کا خیال نہ کیا کرو۔ اسی دنیا میں غم کیا کم ہے کہ کوئی اس طرف خیال کرے۔ اگر انسان ایسا کرے تو زندگی وبال جان ہو جائے۔ اور اس کا بار اتنا گراں ہو جائے گا کہ کوئی اس کو اٹھا نہ سکے گا۔

موہنی نے کہا۔ تم ان چیزوں کو فضول اور مصنوعی قرار دیتے ہو۔ اور اس غم کو غم نہیں سمجھتے۔ لیکن تم کوئی سا افسانہ یا ناول پڑھو۔ تم سب اسی "غم" کو پاؤ گے۔

منوہر نے مسکرا کر کہا۔ کیسا غم۔ راہ میں آنکھیں چار ہوئیں۔ محبت ہو گئی۔ پھر دل میں درد آہ جمع ہونے لگا۔ یہی ہے نا۔

موہنی چپ رہی۔ منوہر نے پھر کہا۔ تم تو کالج کی پڑھی لکھی ہو۔ تمھیں کہو۔ کہ کیا تمھارا دل بھی زندگی میں کسی کے واسطے بیچین ہوا تھا۔

موہنی کے جسم میں ایک برقی لہر دوڑ گئی۔ اور ساتھ ہی ساتھ ایک گہری ٹھنڈی سانس باہر نکلنے کے زور دینے لگی۔ وہ سانس روک کر بولی "اگر میں کہوں کہ ہاں بے چین ہوا تھا"

قہقہہ لگا منوہر نے کہا۔ اچھا۔ تب تو میں آج بڑے فخر سے کہوں گا کہ میں خوش قسمت ہوں۔ کیونکہ اس ظالم کے پنجے سے تم کو محبت کے زور سے چھڑا لایا۔

یہ ہنسا موہنی کو اچھا نہ معلوم ہوا۔ وہ بولی،۔ ہنسو نہیں۔ وہ باتیں میں تم سے کہتی ہوں سُنو۔ منوہر نے کہا کیوں فضول باتیں کرتی ہو۔ آؤ میرے قریب آؤ۔ میں تمہاری بیقراری دور کردوں۔ منوہر اسکے قریب آگیا اور اسکو اپنے بازوؤں میں لے لیا۔ موہنی نے اپنے کو منوہر کی گرفت سے آزاد کرتے ہوئے کہا:۔ نہیں سُنو میں کہونگی۔

رک منوہر نے کہا:۔ تم اپنے عاشق کو محبت کی کہانی سُناؤ گی۔ اور تمہارا جواب یہ ہوگا کہ اُس وقت کم سن تھیں۔ اس لئے یہ محبت جہاں تک بھی بڑھی ہو ......

موہنی کی دونوں آنکھوں سے شعلے برسنے لگے اور تند آواز میں بولی:۔ .Vulgar

منوہر نے کہا:۔ بیوی کی ٹریجڈی سُننے کے مقابلہ میں یہ Vulgarism بہتر ہے۔ لیکن موہنی کے چہرہ کے آثار دیکھ کر منوہر خاموش ہوگیا۔ اور کہا اچھا سُناؤ۔

موہنی بولی:۔ اس وقت میری عمر اٹھارہ سال کی تھی۔ میں انٹرنس کے امتحان کے لئے تیاری کر رہی تھی کہ اُن کو پہلی بار دیکھا تھا۔ لیکن اُن سے کوئی گفتگو نہیں ہوئی۔ شکل صورت سے بڑے اچھے معلوم ہوئے۔ میرے پاس ہی رہتے تھے۔ میں اس وقت امتحان کی تیاری کر رہی تھی۔ اور وہ کبھی کبھی مدد دیا کرتے تھے۔ ایک دن جب میں civics پڑھ رہی تھی وہ اماں کے ساتھ کمرے کے اندر آئے۔ اماں نے کہا:۔ موہنی امتحان کی تیاری کر رہی ہے ذرا امتحان تو لیجئے کہ آپ نے کیسی تیاری کی ہے۔

خفیف مسکراہٹ کے ساتھ بولے civics پڑھ رہی ہیں۔ اچھا کہئے تو Origion of State کے متعلق کتنے views ہیں۔ اور اُن میں سے کون آپ کو کرنا ہے۔ اور کیوں کرنا ہے۔

منوہر نے کہا:۔ آج تک تمھیں سوال بھی یاد ہے۔

موہنی بولی:۔ ہاں

منوہر نے کہا:۔ تم نے کیا جواب دیا؟

موہنی بولی:۔ میں نے کچھ بھی جواب نہ دیا نہ دے سکی۔ لحاظ کی وجہ سے مجھ سے کچھ جواب نہ بن پڑا۔ امی نے کہا کہو اس میں شرم کی کون سی بات ہے۔ میں نے اُن کی طرف دیکھا وہ میری طرف دیکھ رہے تھے۔ وہ نگاہیں نہ جانے کس قدر دلدوز تھیں۔ میں نے سر نیچا کرلیا۔

منوہر نے کہا :۔ Love at first sight

موہنی بولی :۔ چُپ رہو۔ میں باتیں نہیں کرسکتی۔ ہاں تو میرے تو چُپ ہو جانے پر وہ خود مجھے بلانے لگے۔ اُنکے سمجھانے کے بعد میں یہ سمجھی کہ اتنے دنوں تک کچھ نہیں تھی۔ اور آج سب سمجھ گئی۔ اب وہ گاہے بہ گاہے آنے لگے۔ کچھ پڑھاتے تھے۔ کچھ اِدھر اُدھر کی باتیں کرتے تھے۔ میں متعجب ہوکر اُن کی باتیں سُنا کرتی۔ نہ جانے دنیا کی وہ کتنی ہی باتیں جانتے تھے۔ پر اپنے ہاتھ کا بنایا ہوا باغ تھا۔ اور پنجرے میں کچھ پرندے پال رکھے تھے۔ وہ سب کچھ دیکھتے تھے۔ میں گانا گاتی ہوں اور وہ میرے پیچھے چُپ چاپ آکر کھڑے ہو جاتے لیکن میں اُنکے آنے سے باخبر ہو جاتی۔ وہ بھی کبھی کبھی گاتے تھے۔

روز بروز تعلقات گہرے ہوتے گئے لیکن تم اس سے یہ مطلب نہ نکالنا کہ اس صحبت میں خرافات اور محبت کی باتیں ہوتی تھیں۔ بحث ہوا کرتی، اور وہ مجھ کو اس میں بالکل خاموش کر دیا کرتے تھے۔ آہستہ آہستہ ایسا ہو گیا کہ میں اُن کے آنے کی راہ دیکھنے لگی۔ اُنھوں نے مجھے کچھ اس ڈھنگ سے پڑھایا کہ مجھے انٹر اسکالرشپ ملا۔

منوہر نے کہا :۔ وہ سب مجھے معلوم ہے امتحان کا نتیجہ میں دیکھ رہا ہوں۔ یہ اس وقت بھی بتا سکتا ہوں کہ کس سال کس امتحان میں کون اول آیا تھا۔

موہنی بولی :۔ میں کبھی فرسٹ نہیں ہوئی تھی۔

منوہر نے کہا :۔ میں۔ جس سال تم نے انٹر کا امتحان پاس کیا۔ اُس سال لڑکیوں میں تمھیں فرسٹ تھیں مجھے یاد ہے۔ موہنی۔ بھٹناگر۔ کا کالج۔ وہ حرف آج بھی میرے دل پر نقش ہیں لیکن مجھے معلوم نہیں تھا کہ یہی موہنی ایک میرے من کو بھی موہ لے گی۔

موہنی بولی :۔ سُنو۔

منوہر نے کہا :۔ سُننے کی اب کوئی ضرورت نہیں ہے میں سمجھ گیا۔

موہنی بولی :۔ تم کچھ بھی نہیں سمجھے۔

منوہر نے کہا :۔ سُناؤ۔ تم جب نہیں مانتیں تب یہی پریم کہانی ہی بیٹھے بیٹھے سُنو

موہنی کہنے لگی :۔ تم سے کوئی بات نہیں چھپاؤں گی۔ سچ میں دل کھول کر کہہ رہی ہوں میں دل ہی دل میں اُن سے محبت کرنے لگی تھی۔ اس محبت کیفیت میں صاف صاف نہیں سمجھ سکتی۔ لیکن صرف یہ کہہ سکتی ہوں کہ وہ بہت اچھے لگتے تھے۔ جب تک وہ ہمارے مکان میں رہتے تھے مکان گویا بہشت معلوم ہوتا تھا۔ اور ایسا معلوم

ہوتا کہ ساری دنیا مکان ہی میں ہے۔ لیکن اُنکے چلے جانے کے بعد مکان بالکل سنسان ہو جاتا۔ اور میں اکیلی اُداس ہو کر بیٹھ جاتی۔

منوہر نے کہا:۔ کیوں تمہارے ماں باپ نوکر چاکر۔ کیا سب اُن کے ساتھ چلے جاتے تھے۔

موہنی بولی:۔ مذاق نہ کرو۔ میرے دل پر جو گزرتی تھی وہی کہہ رہی ہوں۔ کیا تمھیں نفرت ہو رہی ہے میں دل سے سچی بات کہہ رہی ہوں۔ میرے خیال میں ہر نوجوان کے قوی دل میں اپنے ساتھیوں کے لئے الفت ہوتی ہے۔ اسکے سامنے ایک ایسا شخص آجاتا ہے جس کو پاکر اس کا دل بھر جاتا ہے۔ کہو کیا تمہاری زندگی میں کوئی "کستوری" آکر تمہارے سامنے نہیں کھڑی ہوئی تھی۔ سچ کہنا۔

منوہر نے کہا:۔ آتی ہے۔ ایک نہیں۔ بہت آکر کھڑی ہوئی تھیں۔ سچ کہنے کے لئے کہہ رہی ہو اس لئے اقرار کرنا پڑ رہا ہے۔ کتنے ہی کشوریوں کو دیکھ کر سوچا تھا کہ میں انھیں کو زندگی بھر ڈھونڈھ رہا تھا۔ انھیں پاکر زندگی میں اور کوئی چاہ نہیں رہیگی۔

موہنی بولی:۔ ہٹو تم مذاق کر رہے ہو۔ میں یہ سب سُننا نہیں چاہتی۔ تم میری باتیں سُنو۔ میرے دل کی بات وہ سمجھ گئے تھے یا نہیں۔ یہ میں نہیں جانتی۔ ایک دن آکر وہ اماں سے بولے "میں اپنی بہن کے ساتھ سرکس دیکھنے کے لئے جا رہا ہوں۔ کیا موہنی ہم لوگوں کے ساتھ جا سکتی ہیں" اماں نے اجازت دیدی۔ گئی سرکس دیکھنے کے لئے سرکس دیکھنے لگی لیکن جو کچھ دیکھ رہی تھی وہ میرے دل پر بالکل اثر نہیں کر رہا تھا۔ جب تک میں وہاں بیٹھی رہی میرا دل کانپ رہا تھا۔ اور مجھے ایسا معلوم ہوتا تھا کہ وہ مجھے کوئی نئی بات سُنانے والے ہیں۔ انکی بہن سے بھی تعارف ہوا اور ایک قسم کی دوستی سی ہوگئی۔

سرکس دیکھتے دیکھتے کبھی کبھی وہ میری طرف ایسی نگاہوں سے دیکھتے کہ میرے دل کی دھڑکن اور بھی تیز ہو جاتی اور میں سوچتی اب شاید کوئی نئی بات کہیں گے۔

پر انھوں نے کوئی نئی بات نہیں کہی۔ سرکس کے جانوروں کے کھیل کے ہی متعلق باتیں کر کے خاموش ہوگئے۔ تھکی ماندی افسردہ گھر لوٹ آئی۔ پھر میں روز سوچتی۔ اماں آکر کہیں گی۔ موہنی۔ کیلاش کہہ رہا تھا۔ انکا نام کیلاش تھا۔ لیکن اماں نے بھی کسی دن وہ بات نہیں کہی۔

موہنی چُپ ہوگئی۔ پھر اُس نے ایک ٹھنڈی سانس لی۔ سانس لیکر وہ بولی۔ اس وقت میں بی۔ اے میں پڑھ رہی تھی۔ نومبر کا مہینہ تھا۔ ایک دن وہ اماں سے آکر بولے۔ حیدر آباد میں ایک ملازمت ملی ہے

میں حیدرآباد جارہا ہوں۔ اماں بولیں۔ شادی نہیں کروگے بیٹا۔

میں پاس ہی کھڑی تھی۔ اماں کے اس سوال پر میرا دل دھڑکنے لگا

انھوں نے جواب دیا :۔ نہیں ابھی تو میں شادی نہیں کرونگا۔

یہ کہکر انھوں نے میری طرف دیکھا۔ آنکھیں چار ہوئیں۔ پھر پتا نہیں کیسے میں اپنے کو سنبھال کر وہاں سے ہٹ گئی۔

منوہر نے کہا :۔ پھر چھ سات مہینے بعد میں تمھارے ٹوٹے دل کو میں جان ..... اس وقت محبت میں ناکامیابی کی وجہ سے تمھارا دل ٹوٹ گیا تھا۔ لیکن شادی کے وقت تمھیں غمگین تو نہیں دیکھا۔

موہنی بولی :۔ کئی مہینے تک مجھے بڑا غصہ رہا۔ میں سوچنے لگی۔ اچھا۔ میں اتنی کم ظرف ہوں۔ اسلئے انھوں نے اپنے دل کی بات ظاہر نہیں کی۔ اور آپ یہ سوچ بیٹھے ہیں کہ میں اپنے دل کی بات اماں سے کہونگی۔ تب آپ مجھے قبول کریں گے۔ شادی نہیں کیجیئے گا۔

میں نے خوشامد نہیں کی۔ اس لئے کیا دو لفظ کہنے میں آپ کی اہانت تھی۔

منوہر نے کہا :۔ اگر وہ کہتے تو مجھے مایوس رہ جانا پڑتا۔ خدا کا شکر ہے کہ انھوں نے نہیں کہا اسی کو قسمت کہتے ہیں۔ کیا سب کو لعل مل جاتا ہے۔ ہاں تو اسکے بعد یہ ہوا کہ پانچ سات مہینے گذر گئے اور کیلاش چندر کی کوئی خبر نہیں ملی۔

موہنی بولی :۔ نہیں ملی ہے۔ پارسال سُنا ہے کہ وہ الہ آباد لوٹ آئے ہیں۔ اور وہیں کسی کالج کے پرنسپل ہیں۔

پرنسپل کیلاش چندر۔ منوہر نے تعجب سے کہا۔

ہاں جی۔ اُنھوں نے شادی کی ہے۔ بیوی کا نام ہے سیتا۔ ہمارے کالج میں پڑھتی تھی۔ اس نے انٹرنس پاس نہیں کیا تھا۔ کبھی کبھی جی چاہتا ہے کہ سیتا کو دیکھ آؤں۔

موہنی چُپ ہوگئی۔ منوہر نے کہا۔ وہ غم یکایک آج کیونکر تمھیں یاد آگیا۔ کیلاش چندر نے شادی کرلی ہے۔ تم نے بھی شادی کرلی ہے۔ وہ محبت کی آگ بھی بجھ گئی ہے۔ سب کچھ ختم ہوچکا۔

موہنی بولی :۔ سینما دیکھکر۔ پر سچ کہو۔ اگر میں انکے مکان جاؤں تو تمھیں کوئی اعتراض ہوگا؟

منوہر نے کہا :۔ ڈر لگتا ہے۔

موہنی بولی :۔ کوئی ڈر نہیں۔ میں تمھاری بیوی ہوں۔ اگر مجھے اپنی طبیعت پر قابو نہیں رہتا تو دل کھولکر آج یہ سب باتیں تم سے نہ کہتی۔ افسانوں اور ناولوں میں اسکا نتیجہ کیا ہوتا۔ یہ نہیں کہہ سکتی۔ لیکن میں اتنی

بیوقوف اور پاگل نہیں ہوں کہ اپنی عمر کے ایک خیال کے لئے اپنی زندگی برباد کر لوں۔

منوہر نے کہا:۔ ایک بات پوچھوں۔

موہنی بولی:۔ سمجھ گئی۔ سچ کہہ رہی ہوں۔ تم یقین کرو کہ کسی دن اشارے سے بھی اپنے دل کا راز آپ پر ظاہر نہیں کیا۔ میرے نزدیک قابل قدر محبت وہ ہے جو عزت سے ہو۔

منوہر نے کہا:۔ تم نے کیلاش چندر کی بیوی سیتا کو کبھی دیکھا ہے۔

موہنی بولی:۔ نہیں۔ ہائی اسکول کے امتحان کے نتیجہ میں اس کا نام دیکھا تھا۔

منوہر نے کہا:۔ پھر تمھیں یہ کیسے معلوم ہوا کہ سیتا کیلاش چندر کی بیوی ہے؟

موہنی بولی:۔ اماں سے سنا تھا۔ الہ آباد میں اپنی بیوی کے ساتھ لوٹ کر وہ ایک دن اماں سے ملنے گئے تھے۔

"اچھا"......

—·—·—·—·—·—‹ ۲ ›—·—·—·—·—·—

دو دن کے بعد کی بات ہے کہ منوہر نے آکر کہا "کیلاش چندر کے ہاں چلو گی؟"

موہنی بولی:۔ لے چلو گے۔

منوہر نے کہا:۔ ہاں۔

موہنی بولی:۔ تمھاری ہمت ہوگی۔ سچ میں یہی سوچتی ہوں کہ افسانوں اور ناولوں میں ہیروئن ذرا ذرا سی بات پر رونے لگتی ہے۔ مصنف یہ باتیں لکھ ڈالتا ہے۔ میں تو اپنے کو سنبھال کر رکھتی ہوں۔ رونا کمزوری ہے۔ میں سمجھتی تھی۔ یہ سمجھ کر میں اپنے کو سنبھالے رکھتی تھی لیکن یہ بات صحیح ہے کہ وہ مجھ سے محبت کرتے تھے۔ اور تم سے بھی زیادہ محبت کرتے تھے۔

منوہر نے کہا:۔ پرنسپل کیلاش چندر کو میں جانتا ہوں۔ یونائٹیڈ کلب میں ہم لوگ اکثر ملتے ہیں۔

موہنی کا چہرہ مثل گلاب کے کھل اُٹھا۔ وہ بولی۔ کیا تم نے اُن سے میرے بارے میں کچھ کہا ہے کیا وہ جانتے ہیں کہ تم میرے شوہر ہو۔

منوہر نے کہا:۔ نہیں تم سے پریم کہانی سُننے سے پہلے اُن سے ملاقات ہوئی تھی لیکن یہ کہ اُن کی زندگی افسردہ ہے۔ ایسا تو نہیں معلوم ہوتا۔

سسکتی ہوئی ایک ٹھنڈی سانس لیکر موہنی بولی:۔ تم نے کیسے جانا۔ کیا وہ اپنی بیوی کی بہت تعریف کرتے ہیں۔

منوہر نے موہنی کی طرف دیکھا:۔ اور پھر کہا۔ اور اگر کہوں کہ ہاں انھوں نے کہا ہے کہ انکی بیوی سے انھیں بہت محبت ہے تو پھر تمھیں حسد پیدا ہوگا۔

تیور چڑھا کر موہنی بولی: حسد کیوں ہونے لگا۔

منوہر نے کہا:۔ انھیں دیکھنے کیلئے تم بیقرار ہو رہی ہو۔

موہنی نے کہا:۔ کیوں میں نے تم سے کہا ہے کہ انکے لئے میرا کلیجہ پھٹا جا رہا ہے۔ میں صرف انکی بیوی کو ایک بار دیکھنا چاہتی ہوں۔ اُن سے ملنا ہی نہیں چاہتی۔

چند لمحے خاموش رہ کر منوہر نے کہا:۔ ان کی بیوی کو تم کیا پیغام دو گی؟

موہنی نے جواب نہیں دیا۔ مگر ٹکٹکی باندھ کر منوہر کو دیکھتی رہی۔

منوہر نے کہا:۔ کہو نگی بہن تمھارے آنے سے پہلے میں اس مندر کی دیوی تھی۔ دونوں آنکھوں میں آگ بھر کر موہنی وہاں سے چلی گئی۔

(۳)

دوپہر کا وقت تھا۔ پرنسپل کیلاش چندر کے بنگلے کے احاطے میں ایک موٹر آ کر رکی اور اس موٹر سے موہنی اور منوہر اُترے۔ کیلاش چندر گھر میں نہیں تھے۔ سیتا تھی وہ پردہ نہیں کرتی تھی " پرنسپل صاحب کے ایک دوست آئے ہیں اور ساتھ میں ایک خاتون بھی ہیں" ملازم سے یہ سُن کر وہ خیر مقدم کے لئے ورنڈے میں آئی۔

موہنی کا نام سُن کر سیتا بولی:۔ اچھا آپ ہی موہن دیوی ہیں۔ کالج میں پڑھتے وقت سے میں آپ کا نام سُنتی ہوں میرے شوہر بھی اکثر آپ کا ذکر کرتے ہیں۔

گو یہ الفاظ سیتا نے سادگی کے ساتھ ادا کئے۔ لیکن یہی سادہ الفاظ موہنی کے دل میں تیر سے لگے .... میرے بارے میں کیا کہتے تھے۔ کیا یہی کہ میں انکے لئے مری جا رہی تھی۔ ہوں، ہوں۔

منوہر نے کہا:۔ پرنسپل صاحب سے ملاقات نہیں ہو سکتی؟

سیتا بولی:۔ بازار گئے ہیں ابھی آجائیں گے۔

موہنی کو تسلی ہوئی کیلاش نہیں ہیں۔ وہ غیرت اور شرم سے بیچین ہو رہی تھی " وہ اگر ہوتے تو اسے دیکھ کر کیا سوچتے؟ اتنے دنوں بعد کیا سوچ کر آئی ہو بیوی۔ میں تمھاری کوئی خبر نہیں لیتا۔

منوہر نے کہا:۔ کیلاش چندر صاحب سے کلب میں اکثر ملاقات ہو جاتی ہے۔ انھوں نے کئی بار اپنے مکان

پڑھانے کے لئے کہا تھا۔ آج ہم لوگ ادھر آئے سو چا مکان پاس ہی ہے۔ چلو ملاقات کرائیں۔ میری بیوی کو کیلاش چندر جانتے ہیں۔

سیتا نے موہنی کی طرف دیکھا پھر کہا:۔ اچھی طرح جانتے ہیں۔

منوہر نے موہنی کی طرف عجیب نگاہوں سے دیکھا موہنی کا سر نیچا ہو گیا۔

بات ہو ہی رہی تھی کہ اتنے میں کیلاش چندر آ گئے۔

کیلاش چندر نے کہا:۔ اے منوہر صاحب .... موہنی! تم بھی آئی ہو۔

کیلاش کی آنکھوں میں اطمینان و سکون تھا۔

منوہر نے کہا:۔ میری بیوی۔

اچھا:۔ کیلاش چندر نے کہا یہ تو آپ نے مجھ سے کبھی نہیں کہا تھا کہ موہنی آپکی Ministring angel ہیں۔

منوہر نے کہا:۔ مجھے نہیں کہ موہنی سے آپ کا تعارف ہے۔

"تعارف" کہہ کر اور کچھ لمحوں خاموش رہ کر کیلاش چندر نے کہا "کسی وقت ہم لوگ روز ملتے تھے یاد موہنی ہے۔ میں تمھیں Tennyson پڑھاتا تھا۔

موہنی کو بڑی بے چینی ہونے لگی۔ اور کیلاش چندر کی زبان سے پرانی باتیں سن کر اس کا دل خوفناک طریقہ سے دھڑکنے لگا۔ موہنی بہت دیر بعد اپنے کو سنبھال سکی۔

"چار بج گیا" سیتا بولی۔ اے چائے ناشتہ کا انتظام کرنا چاہیئے۔

کیلاش چندر نے کہا:۔ ہاں کرو میں تب تک انھیں اپنا باغ دکھاؤں۔ بنگلے کے دونوں طرف پھولوں کا باغ تھا۔ موسمی پھولوں سے بھرا ہوا تھا۔

کیلاش نے کہا:۔ موہنی کیا تمھیں یہ باغ پسند نہیں ہے؟

موہنی بولی:۔ کیوں نہیں۔ بہت خوبصورت ہے۔

کیلاش نے کہا:۔ کیا تمھیں ابھی تک باغ کا شوق ہے؟

منوہر نے کہا:۔ بہت ایک روز آپ ہمارے یہاں تشریف لائیں تو آپ کو معلوم ہو۔

کیلاش چندر نے کہا:۔ مجھے پتہ نہیں آپ نے انکے مکان کا باغ دیکھا ہے یا نہیں؛ میں نے تو دیکھا ہے۔

اور میں یقین سے کہہ سکتا ہوں کہ میں نے تو اپنی زندگی میں ایسے باغ کم دیکھے ہیں۔ وہ خود موہن ہی کے ہاتھ کا بنایا ہوا ہے۔ اور انھیں کے شوقِ باغبانی کا نتیجہ ہے۔

موہنی بولی :۔ کیا وہ باغ آپ کو یاد ہے ؟

کیلاش چندر نے کہا "یاد نہیں ہے کسی وقت میری زندگی کے خوشگوار لمحات اسی باغ میں بسر ہوئے تھے۔

کیلاش کی آنکھوں سے سکون کے آثار نمایاں تھے۔ موہنی نے یہ دیکھا۔

"یہ کونسا پھول ہے" ؟ منوہر نے پوچھا

موہنی بولی :۔ نہیں جانتے ہو یہ Sweet Pea ہے۔

اتنے میں نوکر نے آکر کہا "چائے تیار ہے۔"

سب لوگ جا کر چائے پر بیٹھ گئے اور ادھر اُدھر کی باتیں ہوتی رہیں۔ چائے کے بعد سیتا بولی "آؤ موہنی دیوی۔ میں تمھیں اپنا مکان دکھاؤں"۔ سیتا اسے ہر ایک کمرہ دکھانے لگی۔ ایک کمرہ میں ایک میز پر ایک تصویروں کا البم تھا۔

موہنی بولی :۔ تصویر دکھاؤ

سیتا نے البم دیا۔ موہنی دیکھنے لگی۔ البم میں مختلف اشخاص کی تصویریں تھیں۔ اسکے بعد وہ نشستگاہ کے کمرہ میں گئیں۔ میز کے پاس ایک تصویر لگ رہی تھی۔ تصویر ایک دس بارہ برس کی کمسن حسینہ کی تھی۔

موہنی بولی :۔ یہ کس کا فوٹو ہے ؟

سیتا بولی "اسکے بارے میں کچھ نہ پوچھو۔ یہ انکے جنون کی تصویر ہے"۔ اتنا کہہ کر سیتا نے کمرہ کے چاروں طرف دیکھا اور پھر بولی "یہ فوٹو جو دیکھتا ہے وہی پوچھتا ہے کس کا ہے ؟ کس کا ہے ؟ میں کسی سے نہیں کہتی لیکن میں تم سے کہونگی۔ سچ کہو تصویر دیکھ کر نہیں پہچان سکی کس کی ہے۔ کیا اس تصویر کے مجسمہ کو کبھی نہیں دیکھا ہے ؟

موہنی کا جسم چند لمحہ تک کانپ گیا۔ اس نے سوچا۔ کیا یہ میں ہوں۔ میں ؟

سیتا بولی :۔ مجھے نہیں پہچان سکی۔ یہ میری تصویر ہے۔

"یہ تمھاری تصویر ہے" موہنی کا چہرہ زرد پڑ گیا۔

ہاں اس وقت میری عمر دس بارہ سال کی تھی۔ یہ بات جب مجھے یاد آتی ہے۔ مجھے بڑی شرم معلوم ہوتی ہے۔ بڑی ہنسی کی بات ہے سنوگی موہنی۔

سیتا کے رخساروں میں مسرت کی سُرخ سُرخ لہر دوڑ گئی۔ موہنی تیز نگاہوں سے اسکی طرف دیکھ رہی تھی۔

سیتا بولی :۔ اسوقت میرے والد ریلوے میں ملازم تھے۔ وہ اکثر میرے کوارٹر میں آتے تھے۔ ایک دن یہ تصویر وہ چُرالے گئے۔ ہاں میں تم سے سچ کہتی ہوں چُرالے گئے۔ کسی کو کچھ خبر نہ ہوئی۔ اور نہ کسی نے اس تصویر کی تلاش کی۔ شادی ہونیکے بعد یہ تصویر میرے ہاتھ میں دیکر انھوں نے مجھ سے پوچھا کیا تم اس تصویر کو پہچان سکتی ہو۔ میں تو متعجب ششدر رہ گئی۔ ہنس کر وہ بولے کہ میری دس کی عمر ہی سے وہ مجھ سے محبت کرنے لگے تھے۔ مجھے نہ پانے پر اُن کی زندگی تباہ ہو جاتی۔ پھر جس سال میں نے ہائی اسکول پاس کیا انھوں نے میرے والدین کو شادی کا پیغام دیا۔ میرے والد نے کہا وہ مجھے بی، اے پڑھائیں گے۔ اس کے پہلے شادی کی بات چیت نہیں کرینگے۔ یہ سُنکر اُن کو اتنا صدمہ ہوا کہ وہ الہ آباد میں ماسٹری کرنے کے لئے چلے گئے۔

سکون اور سنجیدگی سے سیتا کا چہرہ دمک رہا تھا۔ اور موہنی کا چہرہ اداس اور تاریک ہو رہا تھا۔

سیتا کہنے لگی۔ پھر میرے والد یکایک مر گئے۔ اس وقت میں انٹرنس میں پڑھ رہی تھی۔ پھر مجھے کون پڑھاتا اماں نے کالج سے میرا نام کٹوا دیا۔ اور انھوں نے خط لکھ کر حیدر آباد سے بُلوا لیا۔ پھر کچھ دنوں بعد میری شادی ہو گئی مجھے پاکر انھیں اتنی خوشی ہوئی کہ مجھے کچھ دن تک یہ وہم رہا کہ وہ پاگل ہو گئے ہیں۔ وہ مجھ سے کہتے کہ سیتا سُنو۔ میں نے تمھیں پانے میں دن رات کوشش کی۔ اور محبت کے سخت امتحان سے حاصل کیا ہے۔ یہ کتنا شاندار Romantic ہے۔ ہے نہ موہنی۔

موہنی بولی :۔ ہاں۔ وہ اس وقت تک کافی غمزدہ ہو چکی تھی

سیتا بولی :۔ ایک دس سال کی لڑکی کو دیکھ کر کوئی محبت کرتا ہے۔ یہ محبت صرف افسانوں اور ناولوں میں نظر آتی ہے۔ یہ واقعہ اگر میرا اپنا نہ ہوتا تو میں کبھی اسکا یقین نہیں کرتی۔

کیا یہ یقین کرنے کے قابل ہے؟

موہنی نے کوئی جواب نہیں دیا۔

گھر لوٹتے وقت موٹر میں دونوں خاموش بیٹھے تھے۔ منوہر نے کہا :۔ کیلاش چندر بہت اچھے آدمی ہیں۔ میں بار بار سوچ رہا ہوں یہ تمھارا راج ہوتا۔ لیکن اس راج کی رانی ہو کر سیتا بیٹھی ہے۔

ایشور کی مرضی۔

موہنی کے نازک دل میں جیسے کسی نے چھُری ماردی۔ ایک لمبی سانس لیکر وہ بولی :۔ اس دن میں نے

جو کچھ تم سے کہا ہے وہ اگر کبھی تم دوہراؤ تو میں خودکشی کر لونگی۔ سچ کہتی ہوں خودکشی کر لوں گی۔ یاد رہے میں تمھاری بیوی ہوں۔ کسی کہانی کی ہیروئن نہیں ہوں۔

منوہر حیرت سے اس کا منہ تکتا رہا۔

طیب حسن انصاری

فن فروختگی یا سیلزمین شپ

یوں تو دنیا کا ہر شخص خرید و فروخت کرتا ہے۔ مگر تاجر کے واسطے مال کا خریدنا اور فروخت کرنا ہی ایک ہنر ہے۔ مال خریدنے سے زیادہ تجارت میں سب سے اہم کام صرف مال کا فروخت کرنا ہے۔ جس کی قابلیت ہر تاجر میں بدرجہ اتم ہونا ضروری ہے۔ مگر ہمارے ہندوستانی دنیائے تجارت میں بہت کم تاجر ایسے ہیں جو مفصلاً ان تمام نکات کو جو اب تک بہترین مال فروخت کرنے والے کو جاننا ضروری ہیں سمجھتے اور ان پر عمل کرتے ہوں بلکہ اپنے فطری مزاج کے مطابق گاہک سے برتاؤ کرتے ہیں جس کا اثر تجارت پر بھی بُرا پڑتا ہے۔ اکثر گاہک آتے ہیں مگر اچھا برتاؤ نہ پاکر بغیر سودا لئے چلے جاتے ہیں۔ ایک مال فروخت کرنے والے کا ان زرّیں نکات کو جاننا اور ان پر عمل کرنا جن سے موجودہ زمانہ کے تاجران کو کامیابی حاصل ہو رہی ہے از حد ضروری اور لازمی ہے کیونکہ یہ ذریعہ ہی صرف تجارت کو کامیاب بناتا ہے۔ مال فروخت کرنا ہی تجارت ہے۔ خواہ مال کیسا ہی خریدا گیا ہو۔ مگر ایک اچھا مال فروخت کرنے والا اسکی نکاس کر دیتا ہے۔ اور گاہک بھی بددل نہیں ہونے پاتا۔ سرمایہ میں بھی کمی نہیں آتی۔ یہی بات باعث نفع اور کامیابی ہے۔ آپ نے اپنا سرمایہ مال کی خرید میں صرف اس توقع پر لگایا کہ یہ بامنافع فروخت ہوگا۔ مختلف وساوروں سے جداگانہ اقسام کی چیز کم و بیش نرخوں پر صرف اس لئے منگا کر رکھتے ہیں کہ یہ سرمایہ کو بڑھا کر نفع دیگی۔ آپ خود یا آپ کا وہ مال فروخت کرنے والا صحیح معنوں میں ان جملہ اصولوں سے واقف نہیں جس سے گاہک آئے اور بغیر لئے نہ جائے تو یہ سب بے سود ہے۔

ایسے ہی قیمتی اور زرّیں نکات جو آپ کو مطالعہ کے بعد مال فروخت کرنے میں کافی مدد دیں گے اس مختصر رسالہ میں پیش کر رہا ہوں۔ امید ہے کہ ناظرین بغور مطالعہ فرما کر ضرور فائدہ اٹھائیں گے۔

دوسرا باب

تجارت مختلف کاموں کے مجموعہ کا نام ہے۔ لیکن ان میں سے فن فروختگی صحیح معنوں میں جاننا ایک نہایت نہایت سخت کام ہے۔ یہ بات بعض آدمیوں میں فطرتاً ہوتی ہے۔ مگر تجربہ کار تاجروں کے زریں نکات کو ذہن نشین کرکے جو اپنی شخصیت کو معزز اور زندگی کو خوشگوار بنانا چاہتا ہے ان پر عمل کرے۔ ایک عرصہ کے تجربہ اور انتہائی

کاوش کے بعد یہ تحقیق کیا گیا ہے۔ ایسے اہم رموز صرف چند ہیں جو مختصراً ذیل میں درج کر رہا ہوں :-

(۱) اپنے مال کا خصوصیت سے فروخت کرنے کا ڈھنگ جاننا۔

(۲) گاہک کا خیر مقدم کرنا۔

(۳) گاہک کی ضرورت کو توجہ سے سُننا۔

(۴) گاہک کی طلب کردہ اشیاء کو سجاوٹ کے ساتھ پیش کرنا۔

(۵) انتخاب میں گاہک کی مدد کرنا۔

(۶) ایک چیز خریدنے کے سوا گاہک کو دوسری چیز کی جانب توجہ دلانا۔

(۷) خندہ پیشانی اور آداب کے ساتھ اُس کو رخصت کرنا۔

(۸) مال دکھاوٹ اور جاذبیت کے ڈھنگ سے فروخت کرنا۔

(۹) قیمت بتلانے سے قبل اُسکی کوالٹی کو مفصلاً بتلانا۔

(۱۰) فروختگی کے بعد سوچنا اور نتیجہ نکالنا۔

(۱۱) غلطیوں اور خامیوں کو جو مال فروخت کرتے ہوئے محسوس ہوئی ہوں دور کرنا۔

(۱۲) اپنے موجودہ اسٹاک کے مال کی پوری معلومات رکھنا۔

(۱۳) گاہک کو مال واپس کرنے کی ترغیب نہ دینا۔

(۱۴) یاد رکھنا گاہک کیا پسند کرتا ہے۔

(۱۵) گاہک کے بغیر خریدے ہوئے جاتے وقت اُسکا نہایت متانت اور خندہ پیشانی سے رخصت کرنا۔

(۱۶) ہر ایک گاہک سے ذاتی دلچسپی کا اظہار کرنا۔

(۱۷) مال فروخت کرنے کے علاوہ خرید و فروخت حاصل کرنیکا اظہار کرنا۔

(۱۸) گاہک خواہ خریدے یا نہ خریدے مسرور واپس ہو۔

(۱۹) اپنی فرم کی ہر لمحہ خیر خواہی کرنا۔

(۱) اپنے مال کا خصوصیت سے فروخت کرنیکا ڈھنگ جاننا

اکثر مال فروخت کرنے والے یا تاجر یہ سمجھتے ہیں کہ سودا خواہ کچھ ہو یکساں طریقہ پر فروخت ہوگا۔ اور اسکا

سیکھنا ہی کیا ہے۔ مگر جب انکو کسی کام کے کرنیکے بعد وقت واقع ہوتی ہے اس وقت محسوس کرتے ہیں کہ یہ گاہک صرف ہماری غلطی سے چلا گیا۔ وہ صرف مال فروخت کرنے کو اس حد تک سمجھتے ہیں کہ گاہک کو چیز دکھلا دی لپیٹکر حوالہ کردی قیمت لے لی اور بس۔

عموماً یہی دیکھا جاتا ہے اور ہر مال کا فروخت کرنے والا اتنے ہی کو اپنا فرض خیال کئے ہوئے ہے۔ حالانکہ یہ غلط ہے۔ ہر ایک مال کا فروخت کرنا بالکل جدا بات ہے۔ پوسٹ آفس کے اسٹامپ فروش کی طرح نہیں کہ جس نے جو مانگا بغیر پسند کرائے حوالہ کیا۔ حالانکہ وہ بھی مال فروخت کرتا ہے۔ ہر مال کا فروخت کرنا، جاننا ازبس ضروری ہے۔ اور وہ اسی طرح حاصل کیا جا سکتا ہے کہ مثلاً بوٹ وشوز کی لائن میں جانا چاہتے ہیں اسی دوکان پر بحیثیت شاگرد اپنے آپ کو پیش کریں تا کہ سب کچھ حاصل ہو سکے۔ موجودہ زمانہ میں ہمارے ملک میں کوئی ایسے تعلیمی ادارے نہیں جہاں یہ بھی تعلیمی حیثیت میں سکھایا جا سکے۔

ہر چیز کے فروخت کرنے کا مخصوص طریقہ ہوتا ہے۔ اس کے الفاظ جداگانہ ہوتے ہیں۔ چیز دکھلانے کا ڈھنگ جدا ہوتا ہے۔ غرض ہر کام اور مال کی فروختگی علیحدہ tact ہے۔ لہذا اس بات کو جاننا "مال فروخت کرنے" دیگر نکات جاننے سے قبل لازمی اور ضروری ہے۔ باقی باتیں اسکے بعد ہیں۔ اگر یہ بات آپ کو حاصل نہیں تو باقی باتوں کا جاننا اور نہ جاننا برابر ہے۔

اگر کوئی کپڑا بیچنے والا، جوتے کی دوکان پر بٹھا دیا جائے حالانکہ وہ مال فروخت کرتا ہے، مگر نا ممکن ہے کہ وہ اس میں کامیابی حاصل کرسکے جیسے کپڑے کی دوکان پر کر سکتا تھا۔ مال فروخت کرنیکے سلسلہ میں ذیل کی چھ باتیں ہر اک شعبہ میں کار آمد، مفید اور باعث منافع ہوئی ہیں وہ یہ ہیں :-

(۲) گاہک کا خیر مقدم

گاہک کے دوکان پر داخل ہونے پر اگر آپ اس کو دوستانہ مسکراہٹ اور واقفکار کی حیثیت سے اپنے آپ کو پیش کریں تو یہ گاہک کے دل پر ایک نتیجہ خیز اثر ڈالے گا۔ اور یہاں سے آپ کے اور گاہک کے درمیان صحیح معنوں میں ایک رشتہ قایم ہوتا ہے۔ جس طرح ایک مہمان جب آپ کے یہاں آتا ہے تو آپ اس کو نہایت آؤبھگت کے ساتھ ہاتھ ملاتے ہیں۔ آپ کی محبت اس کے دل میں دونی ہو جاتی ہے۔ برعکس اسکے اگر آپ اسکی طرف دیکھتے ہوئے صرف ان الفاظ سے اپنی لب کشائی کریں کہ کیا چاہئیے یا اجنبی ہونا ظاہر کریں

اُس کے آنے پر ایک Statue بنے رہیں اس کا اثر برا پڑتا ہے۔ گاہک کا اپنی دوکان کی جانب رُخ دیکھ کر آپ کی للچائی ہوئی نگاہیں ایک آشنا شخص کی طرح اس پر پڑیں ناممکن ہے کہ وہ آپ کے برابر کی دوکان پر چلا جاسکے۔ بلکہ یہ بات مسمریزم کا کام کریگی۔ اس کے بعد آپ کا اس سے یہ کہنا کہ آئیے رائے صاحب۔ بہت عرصہ کے بعد تشریف لائے کیا دورے پر تشریف لے گئے تھے۔ مزاج کیسا ہے۔ اس طرف بیٹھئے۔ میرے سامنے آجائیے۔ یہ کہنا جادو کا اثر کریگا۔

میں گاہک کی مثال ایک رحمت کے فرشتے سے دونگا۔ کیا اگر آپ کو معلوم ہو جائے کہ آپ کے پاس رحمت کے فرشتے نے نزول کیا ہے تو کیا آپ اُسکی عزت منزلت انتہا سے زائد نہ کریں گے بس یہ صورت گاہک کو دی جائے مال فروخت کرنے کا پہلا جو قاعدہ ہے وہ گاہک کو حاصل کرنا ہے اور اس کا صحیح اور خوشگوار خیر مقدم اسکو آپکا گرویدہ بنادیگا۔
عزت اور احترام کے ساتھ خواہ کیسا ہی گاہک ہو آپکا خوش آمدید کہنا آپ کیلئے آدھی کامیابی کی پیشینگوئی ہے۔
کیا آپ کو ہر موضوع پر ہنسانا آتا ہے۔

(۳) گاہک کی ضرورت کو توجہ سے سُننا

دوسرے یہ بات معلوم کرنا کہ گاہک گھر سے چل کر بازار میں کس لئے آیا ہے وہ کیا چاہتا ہے ممکن ہے وہ اپنی خواہشات کو لفظی حیثیت میں صحیح ادا نہیں کرسکتا۔ پہلے اچھی طرح سمجھیں۔ اس بات کو سمجھ کر پھر بتلا دو کہ کیا اسطرح کی چیز آپ چاہتے ہیں اُڑتی ہوئی بات سُنکر فوراً مال دکھلانا شروع کر دینا اکثر گاہک کو بد دل کر دیتا ہے۔ مجبوراً گاہک یہ کہکر کہ نہیں یہ نہیں چاہیئے۔ معلوم ہوتا ہے کہ آپکے پاس وہ چیز نہیں اسلئے آپنے یہ دکھلایا ہے۔ بدظن ہو جاتا ہے۔ بہت سے گاہک اپنی ضرورت کا اظہار مختصر الفاظ میں نہیں کرتے بلکہ ایک کہانی سی کہنے بیٹھ جاتا ہے۔ اسکو آپکا فرض ہے کہ سُنیں اور اسکو تسلی بخش جواب دیکر مطمئن کر دیں۔ ایسے موقع پر کہ گاہک زائد ہیں آپ اسطرح کی بات تفصیلی نہیں سُن سکتے۔ آپ کو چاہیئے کہ اس گاہک کو یہ کہکر جناب تشریف رکھیں۔ دو منٹ، ذرا دوسرے صاحب کو یہ دے لوں۔ پھر آپ سے گفتگو کرتا ہوں۔ ایسا نہ کرے کہ اسکی طرف سے بالکل مُنہ پھیر لے۔ اس سے یہی نہیں ہوگا کہ چلا جائیگا بلکہ بُرا اثر پڑتا ہے۔ آپ کو تھوڑا قیافہ شناس بھی ہونا چاہیئے۔ مگر یہ غلط اُصول ہے کہ خود سمجھتے ہوئے کہ آپ ترجیح دیکر اور دریافت نہ کریں اور گاہک بد دل ہو جائے اگر سمجھ بھی گئے ہوں تب بھی اسکو مکرر دُہرا دیں۔ گاہک کی ضرورت کو سمجھکر اسکے اطمینان کے مطابق چیز پیش کرنے سے قبل اُس سے یہ کہہ دینا جناب بالکل آپکے خیال کے مطابق ہمارے پاس تازہ مال آیا ہوا ہے ابھی پیش کرتا ہوں گاہک کو خریدار بنا دیگا۔
اس کے بعد چوتھا کام۔ (باقی آئندہ)

بادشاہ-آئین اور ایک خاتون

(از جارج برنیڈ شاہ)

نیم سودائیوں کی سلطنت میں وہی شہزادہ جس کی مشکلات اُس کے باپ کی علالت پر قبل ازیں میں ضبط تحریر میں لا چکا ہوں اپنے باپ کی وفات پر سر برآرا ہوا۔ اور تخت پر بیٹھتے ہی اپنی مجلس وزرا اور چرچ کی بدولت طرح طرح کی اُلجھنوں میں گرفتار ہو گیا۔

بات کل اتنی تھی کہ نئے بادشاہ کا سن گو حال میں چالیس سے متجاوز ہو چکا تھا، پر وہ اب تک غیر شادی شدہ تھا۔ اب جو بادشاہ بنا تو اُس نے چاہا کہ بھلے لوگوں کی طرح کسی ایک در کا بن جائے۔ اور اپنی رعیت کے سامنے ایک اعلیٰ نظیر گھر گرہستی والا انسان بن کر پیش کرے۔ چونکہ اعصاب کا بڑا حساس واقع ہوا تھا۔ ادھر وزرار کی گفتگو بھی عموماً نہایت خلش انگیز ہوتی تھی۔ چنانچہ ضرورت تھی کہ بیوی سلیم الطبع اور ایسی ملے جس کی رفاقت آسائش بخش ثابت ہو۔

اتفاق کی بات، اُسکی جان پہچان ایک ایسی خاتون سے تھی جس میں یہی صفتیں موجود تھیں۔ جہاں تک مجھے یاد پڑتا ہے نام اُس کا مسنر ڈیزی بل تھا۔ چونکہ امریکن نژاد تھی، اُس کی دو شادیاں پہلے ہو چکی تھیں۔ اس لحاظ سے گمان غالب تھا کہ وہ ایک ایسے بادشاہ کی جو ابھی تک سرے سے شادی ہی نہیں کر پایا نہایت موزوں بیوی بن سکے گی۔

ساری بات سیدھی سادی اور موزوں و مناسب تھی۔ پر نیم سودائیوں کے ملک میں یہ کہاں ممکن کہ آرام سے چپ چپاتے کچھ عمل میں آجائے۔ مثال کے طور پر وہاں کی تو یہ کیفیت ہے۔ کہ

> بیرونی ملک کے کسی قائد نے اکھڑپنے سے اتنا کہہ دیا کہ ڈوور کی سڑک پر سنگ میل موجود ہیں۔ لیجئے صاحب گورنمنٹ نے تمام کے تمام اضلاع کو برباد و قلاش ہو جانے دیا۔ ٹس سے مس نہ ہوئی۔ بلکہ یہ اعلان کر دیا کہ دنیا کے آخری دن آ پہونچے۔

چنانچہ جب ایک روز دوپہر کو یا دوپہر کے آس پاس کسی وقت اچانک بادشاہ سے کہا گیا کہ آرچ بشپ اور وزیر اعظم ملاقات کی غرض سے حاضر ہوئے ہیں اور فوراً اِذن ملاقات پر مُصر ہیں، تو بادشاہ کو ذرا بھی تعجب نہ ہوا۔ صبح کا وقت مسنر بل کی صحبت میں گزارا تھا۔ طبیعت خوب شگفتہ تھی۔ چنانچہ انھیں طلب کر لیا۔ اور کاک ٹیل اور سگار سے تواضع کی لیکن دونوں نے نہایت ترش روئی سے نہ صرف ان مفرحات کو قبول کرنے سے انکار کیا بلکہ شدید ذہنی اختلال کی بعض اس قسم کی علامات کا اظہار کیا۔ کہ بادشاہ کو قدرے تردد سے پوچھنا پڑا کہ کیوں بھئی خیر تو ہے بات کیا ہے ؟

وزیر اعظم بولے "ہم سے پوچھتے ہیں بات کیا ہے۔ وہاں جناب من تمام اخبارات بات سے بھرے پڑے ہیں تصاویر شائع ہو رہی ہیں یعنی اُن بیگم صاحب کے ننھے کتے کی تصویر تک نہ چھوڑی گئی۔ مجھے پوچھنا یہ ہے کہ اب اعلیٰ حضرت اس کے متعلق کریں گے تو کیا؟"

بادشاہ بولا "کرتا کیا۔ جو سیدھی بات ہے وہی کرونگا۔ مئی میں میری تاجپوشی ہونی ہے۔ اپریل میں ڈیزی سے شادی کرونگا۔"

وزیر اعظم تقریباً چلا اُٹھا "ناممکن۔ دیوانگی"

آرچ بشپ صاحب جن کی منبر پر سے گونجنے والی آواز راہبانہ فن کے کمالات میں تھی۔ گویا ہوئے "ناشدنی امر ہے۔ آپ اس عورت سے رشتۂ مناکحت ہرگز استوار نہیں کر سکتے۔"

بادشاہ نے کہا "بہتر ہوتا اگر آپ اُنھیں مسز ل کے نام سے یاد کرلیتے۔ یا مناسب نہ سمجھیں تو ہماری ڈیزی کہہ لیں۔"

آرچ بشپ صاحب بولے "آپ جس شادی کی بحث میں دیر کر رہے ہیں۔ اس کی رسوم کی ادائگی میں نے کی۔ تو اس موقع پر مجھے اس کے متعلق "یہ عورت" ہی کہنا پڑیگا۔ اس کے لئے جو الفاظ خانۂ خدا میں ناشائستہ نہیں۔ یہاں بھی ناشائستہ نہیں قرار دیئے جا سکتے۔ ویسے شادی کی رسوم میں ہرگز ادا نہ کرونگا۔

وزیر اعظم چلا کر بولے "اور میں مستعفی ہو جاؤں گا"

بادشاہ بولا "گویا ٹیڑھی کھیر ہے۔ مگر گستاخی معاف اس عہدے کے امید وار دوسرے بھی ہیں۔ بسینڈی مکلاوسی چٹکی بجاتے میں میرے لئے ایک شاہ پسند جماعت بناڈالے گا۔ رعایا میرے ساتھ ہے ہی۔ آپ کو تو غالباً یوں بھی میری تاجپوشی سے بہت پہلے مستعفی ہو جانا پڑے۔"

آرچ بشپ صاحب نے فرمایا "آپ کی اس طعن و تشنیع سے ہماری ذات مستثنیٰ ہے۔ چرچ ایک غیر آئینی شادی کو ہرگز باضابطہ قرار نہ دیگا۔"

بادشاہ بولا "جب تو مجھے ایک بہت بڑی مشکل سے نجات مل جائیگی۔ میرے لئے مذہبی معاملات اتنے معمولی نہیں جتنے ولیم فاتح کے لئے تھے۔ جس کی موت کا حال آپ میں سے بعض حضرات کو شاید ابھی تک سُننے کا اتفاق نہیں ہوا ولیم کو محض گنتی کی چند مہات کا خیال رکھنا ہوتا تھا۔ ساری رعایا ایک تو عیسائی تھی، اور پھر ایک ہی عقیدے کی عیسائی۔ مجھے اپنی چار سو بچانوے کروڑ رعایا کا جی چاہے تو پانچ کروڑ ہی کہہ لیجئے۔ خیال رکھنا پڑتا ہے۔ ان میں سے صرف گیارہ فیصدی عیسائی ہیں۔ یہ ننھی سی اقلیت بھی اتنے بہت عقائد میں بٹی ہوئی ہے کہ میں کسی نہ کسی کے جذبات کو ٹھیس پہنچائے بغیر مذہب کے متعلق ایک لفظ بھی زبان سے نہیں نکال سکتا۔ اور تو اور میری پروٹسٹنٹ انداز کی

جانشینی تک پوپ اور اُس کے چرچ کی تذلیل ہے۔"

اب اگر میری شادی کسی چرچ میں ہو، اور خصوصیت سے کسی ایسے چرچ میں جس کی چوٹی پر لاٹ بھی ہو تو اس سے کوئی حضرات بگڑ بیٹھیں گے۔ اگر کہیں میں انگلستان کے چرچ کی ۲۹ دفعات کا اقبال کر بیٹھوں تو گویا اپنی محبوب رعایا کی اکثریت کو ملعون و مردود ٹھیرانے کا اقرار کرونگا اور اُن میں سے کئی کروڑ کو مجبور کرونگا کہ وہ مجھے اپنے خدا کا دشمن تصور کریں۔

اس تاجپوشی کے موقع پر مذہبی بکھیڑے اگرچہ تمام بے وقت کا راگ ہیں، تاہم میں انھیں تبدیل کرنے سے معذور ہوں۔ آپکا معاملہ ٹھیرا لیکن ایک بات ہے۔ اگر میں قانون کی رو سے شادی کرلوں، تو یوں گویا اپنی سلطنت کے کسی ایک فرد کے مذہبی احساسات کو بھی صدمہ نہ پہنچاؤنگا بس ڈسٹرکٹ رجسٹرار میری سول انداز کی شادی کرڈالیگا۔ جناب کا اسکے متعلق کیا ارشاد ہے؟"

آرچ بشپ بولا "ایک اعجوبہ اور نہایت زبون امر ہوگا لیکن بالفرض ایسا ہوگیا تو میں ایک نہایت نازک صورت حالات میں پڑنے سے بچ رہونگا۔"

وزیر اعظم چلا اٹھے "واہ آرچ بشپ واہ۔ اپنے بچاؤ کے خیال سے مجھے ادھر میں چھوڑکر فرار ہوگئے۔

آرچ بشپ نے فرمایا "اعلیٰ حضرت کے اس نہایت ہی غیر متوقع اقدام کے جواب میں وقت کے وقت میں کیا کہہ سکتا ہوں آپ آئین کا قصہ لے بیٹھیے۔ میں اتنے میں اس پر غور کرتا ہوں۔"

وزیر اعظم بولے "اعلیٰ حضرت آئین کے مقابلہ میں آپ کسی طرح خم ٹھونکنے کی جرأت نہیں کرسکتے۔ پارلیمنٹ مختار کل ہے۔"

بادشاہ بولا "یوں کہیے کہ جبتک کچھ کرتی نہیں مختار کُل کے نام سے یاد کی جائے گی۔ بہر حال آئین کا پرستار میں آپ سے کم نہیں لیکن ساتھ ہی یہ بھی سمجھ لیجیے کہ اگر آپ نے اس سوال کے متعلق مجھے اپنی رعایا کی عام رائے معلوم کرنے پر مجبور کیا تو میں یہاں تک گزرنے کو بھی آمادہ بیٹھا ہوں۔ آپ کی نہایت ٹھاٹھ کی مذمت ہوگی۔ آپ جو اخباروں کے غوغا سے غلط فہمیوں میں گرفتار ہو رہے ہیں۔ مجھ پر انکا خاک بھی اثر نہیں۔"

وزیر اعظم نے کہا "لیکن عام رائے طلبی کا تو کوئی سوال ہی نہیں۔ میرے آپ کے درمیان سیدھا سادا سوال صرف اتنا ہے کہ آپ اپنے وزراء کے مشوروں پر عمل پیرا ہونیکے لئے آمادہ ہیں یا نہیں؟"

بادشاہ بولا "اور جناب کا مشورہ ہے کیا؟ آپ مجھے کس سے شادی کرنے کی رائے دیتے ہیں؟ میں تو اپنا انتخاب کرچکا اب جناب اپنا انتخاب فرمائیے۔ یعنی شادی ایسی شے تو ہے نہیں جس کے متعلق بادہوائی یا بے اصل باتیں کی جائیں۔ واقعات پر آئیے۔ کسی خاتون کا نام لیجیے۔

وزیر اعظم "لیکن مجلس وزراء نے اس کے متعلق ابھی غور نہیں کیا۔ آپ ٹیڑھی باتوں پر اتر آئے ہیں۔"

بادشاہ بولا "یعنی دوسرے الفاظ میں آپ کو سیدھا کہہ رہا ہوں۔ یہی تو میرا مقصد ہے۔"
وزیر اعظم نے کہا "اس طرح مجھ سے آپ کی پیش نہیں چلنے کی یعنی آپ کیلئے بیوی کا انتخاب میں کیونکر کروں یہ بھلا میرا کام ہے؟"
بادشاہ بولا "تو اس کے یہ معنی ہوئے کہ اس موضوع پر جناب مجھے کوئی مشورہ دینے سے معذور ہیں، اور جب آپ مجھے کوئی مشورہ نہیں دے سکتے تو ظاہر ہے کہ میں آپ کے مشورہ پر عمل پیرا نہیں ہوسکتا۔"
وزیر اعظم بولا "آپ حجت کی لینے لگے۔ مجھے اعلیٰ حضرت سے اس کی توقع ہرگز نہ تھی۔ آپ دل میں بخوبی جانتے ہیں کہ میرا منشا کیا ہے۔ یہی کہ شاہی خاندان کی ہی خاتون ہو۔ امریکن بہرحال نہ ہونی چاہئے۔"
بادشاہ بولا "ایک بات آپ نے آخر واضح کرڈالی کہ انگلستان کا وزیر اعظم امریکنوں کو علانیہ طور پر اچھوت قرار دیتا ہے۔ آپ اس قوم کی توہین کرتے ہیں جس کی دوستی اور تعلق پر مشرق میں میری سلطنت کا قطعی طور پر انحصار ہے۔ ایک برطانوی بادشاہ اور ایک امریکن خاتون کے درمیان رشتۂ ازدواج قائم ہونے کو باعتبار سیاست میرے داناترین سیاسی رفیق کمال کی چال قرار دیتے ہیں۔"
وزیر اعظم بولا "اصل میں مجھے یوں نہ کہہ بیٹھنا چاہئے تھا۔ زبان پھسل گئی۔"
بادشاہ بولا "چلئے جانے دیجئے۔ سمجھئے کہ جناب نے اس سلسلہ میں کچھ کہا ہی نہیں لیکن آپ یہ تو بہرحال چاہتے ہیں کہ دلہن کسی شاہی خاندان سے ہو۔ اور سترھویں صدی کے شاہی خاندانوں کی شادی کا خواب دیکھ رہے ہیں۔ چاہتے ہیں کہ میں انگلستان کا بادشاہ اور برطانیہ کا شہنشاہ سارے یورپ میں دور دراز رشتہ کی کسی ایسی بہن کے لئے التجا کرتا پھروں۔ جو کبھی معزول اور تلاش بوربون یا ہیپسبرگ یا ہوہنیزولرن یا رومانوف خاندان میں سے ہو۔ اور جسے اس ملک میں یا اور کہیں کوئی شخص بھی پرکاہ کی وقعت نہ دیتا ہو۔"
"اس قسم کے احمقانہ اور غیر ہر دلعزیز فعل کا ارتکاب مجھ سے ہرگز نہیں ہوسکتا۔ آپ پڑے سترھویں صدی میں زندگی بسر کر رہے ہوں۔ میں بیسویں صدی کا آدمی ہوں میں جمہوریتوں کی دنیا میں زندگی گزار رہا ہوں۔ ان عظیم طاقتوں کی دنیا میں جن پر کہیں ایسے لوگ حکمراں ہیں جو پہلے گھروں میں رنگ پھیرنے کا کام کرتے تھے۔ کہیں ایسے سنگتراش معمار جو سپاہ میں شامل ہو کر ترقی کرتے چلے گئے۔ کہیں ایسے لوگ جو جوتوں کے کارخانوں میں کام کرنے والے چماروں کی اولاد میں سے ہیں۔ آپ کی رائے میں مجھے ان میں سے کسی کی بیٹی سے شادی کرنا چاہئے۔ آپ خود میرے لئے کوئی خسر انتخاب فرمائیے۔ شاہ ایران ہیں۔ آفندی اتاترک ہیں۔ سائنر مسولینی ہیں۔ ہر ہٹلر ہیں۔ روس کا

اپنی بادشاہ ہے۔ آج کل کا شاہی خون تو بس یہی ہے یقین نہیں آتا کہ ان عظیم حکمرانوں میں سے کوئی بھی اپنے کسی عزیز کو ایک پرانے فیشن کے بادشاہ سے شادی کی اجازت دینا گوارا کرے۔ مجھے تو بے حد شبہ ہے۔ قبلہ سن لیجئے یورپ میں آج ایک بھی ایسا شاہی گھرانہ نہیں جس میں انگلستان کی موجودہ حالت کو ضعف پہنچائے بغیر میں شادی کر سکوں۔ اگر جناب کو اس کا احساس نہیں تو پھر کسی شے کا بھی احساس نہیں۔"

وزیر اعظم بولے "معلوم ہوتا ہے آپ کا دماغ چل نکلا ہے۔"

بادشاہ نے کہا "لندن کی ایک چھوٹی سی مخصوص جماعت کو جو زمانہ سے دو تین صدیاں پیچھے ہے ضرور ایسا ہی معلوم ہوتا ہوگا۔ لیکن جدید دنیا مجھے زیادہ بہتر طور پر سمجھ سکتی ہے۔ بہرحال اس موضوع پر بحث کرنے کی ضرورت کیا۔ آپ اپنی پسند کی کسی خاتون کا نام لیجئے۔"

وزیر اعظم بولے۔ "اب بھلا چھوٹتے ہی میں کس کا نام لے ڈالوں۔ ویسے بہتیری ہوں گی۔ کیوں آرچ بشپ تم کسی کو تجویز نہیں کر سکتے۔"

آرچ بشپ بولا "مطالبہ یوں اچانک کر دیا گیا ہے۔ کہ میرا دماغ یکسر خالی ہے۔ میری رائے میں تو زیادہ بہتر ہوتا۔ اگر ہم تخت سے دست برداری کے امکانات پر تبادلۂ خیالات کرتے۔"

وزیر اعظم بولے "ہاں ٹھیک ہے ٹھیک ہے۔ اعلیحضرت کو ضرور تخت سے دستبردار ہو جانا چاہئے۔ اس طرح سارا مسئلہ حل ہو جائیگا۔ اور ہم سب کو مشکلات سے نجات مل جائیگی۔"

بادشاہ بولا "خدمت عوام الناس کے جس احساس کو آپ کے دوست ایسے مؤثر انداز سے متاثر کرنے کی کوشش فرماتے ہیں، وہی احساس مجھے اجازت دیتا نظر نہیں آتا کہ اس فعل کی کوئی خفیف ترین وجہ ہوئے بغیر اپنے عہدے سے سبکدوش ہو جاؤں۔"

آرچ بشپ بولا "تمہارا تخت اپنی بنیادوں تک لرز جائے گا۔"

بادشاہ بولا "میں جانوں اور میرا تخت۔ وجہ یہ کہ تخت پر بیٹھا ہوا میں ہوں لیکن یہ تو فرمایئے کہ چرچ کی بنیادوں کا کیا حشر ہوگا۔ اگر اس نے مجھے اس امر پر مجبور کرنے کی کوشش کی کہ میں بے عشق مناکحت کے بعد اس عورت کے ساتھ فسق و فجور کی زندگی بسر کروں جس سے فی الحقیقت مجھے محبت ہے۔"

آرچ بشپ بولے "آپ کو علم ہے کہ میں مجبور کروں گا؟"

بادشاہ نے کہا "اگر میں نے آپ کی رائے سن لی، تو میں بھی اپنے لئے عمل کرنے کے لئے مجبور ہونگا پھر

بھی آپ بدستور اصرار کی جرأت فرماتے ہیں۔"

آرچ بشپ بولے" وزیر اعظم۔ اپنی رائے میں تو بہتر ہوگا۔ کہ اب ہم رخصت ہوں۔ اگر کہیں میں اوہام پرست ہوتا تو بے اختیار یہ سمجھتا کہ یہ سب خبیث شیطان اعلیٰ حضرت کے دماغ میں ڈال رہا ہے۔ ان میں سے کسی کا جواب نہیں دیا جا سکتا۔ مزید برآں یہ باتیں انگریزی تربیت یافتہ انداز خیال سے اس قدر اجنبی ہیں کہ فی الواقع نہ ان کا میری دنیا سے کوئی تعلق ہے نہ آپ کی دنیا سے۔"

دونوں ملاقاتی اُٹھ کھڑے ہوئے تو بادشاہ بھی کھڑا ہو گیا۔ کھڑا ہوتے ہوتے بولا" علاوہ ازیں ممکن ہے میرا بھائی جسے میرا جانشین ہونا ہے اسے بھی شدید قسم کے بعض اعتراضات ہوں۔ اس کی شادی بھی ایک خانہ پروردہ عورت سے ہوئی ہے۔ ایسی عورت سے جو بہر اجنبی سابق شہزادی سے زیادہ ہر دلعزیز ہے جب تک میں منجدھار میں پڑا ہوں میرا بھائی بھی کوئی حقیقی شے نہیں بن سکتا۔ میری مانئے تو میرا سر قلم کر کے قصہ ختم کیجئے۔ آپ تخت سے خفیف الحرکاتیاں نہیں کر سکتے۔ یا اسے ختم کیجئے یا اس کا احترام کیجئے۔"

وزیر اعظم بولے" بس حضور بہت ہوئیں اب بخشئے۔"

بادشاہ بولا" لنچ کھاتے جائیے دونوں۔ ڈینیری بھی موجود ہوگی۔ یوں نہ مانئے تو مجھے حکم صادر کرنا ہوگا۔"

آرچ بشپ بولے" میرے لنچ کا تو وقت بھی ہو چکا ہے۔ بھوک کے مارے پیٹ میں چوہے دوڑ رہے ہیں۔ آپ کا حکم ہے تو انکار کی مجال نہیں۔"

سب نچلی منزل میں ڈائننگ روم کو چلے۔ بادشاہ نے زک خوردہ وزیر اعظم سے سرگوشی میں کہا۔

" عزیز من گولڈون! اک بات اور کان میں ڈال دوں۔ اگر آپ نے میری دعوت مقابلہ منظور کر لی اور اپنی پسند کی خاتون نامزد بھی کر دی تو اگلے دن اس کی تصویر بھی ڈینیری کے پہلو بہ پہلو تمام اخباروں میں نکلے گی۔ ڈینیری اور اس کے ننھے کتے کے ساتھ۔"

وزیر اعظم نے افسردگی کے انداز سے سر ہلا دیا، اور اکٹھے لنچ کھانے کو سب اندر چلے گئے۔

وزیر اعظم نے کھانا برائے نام ہی کھایا۔ پر آرچ بشپ صاحب نے پلیٹ میں جھاڑو پھیر ڈالی۔

سید امتیاز علی تاج

(ماخوذ از شیرازہ)

دیہی صنعتیں اور دیہات کی نئی تعمیر

ا۔ ہندوستانی زندگی میں گاؤں کی اہمیت

ہندوستان کی ترقی کے جو آثار آجکل نظر آرہے ہیں اُن میں سب سے زیادہ اُمید افضا یہ چیز ہے کہ لوگوں نے اب دیہاتی زندگی کے متعلق غور و فکر کرنا شروع کر دیا ہے۔ مغربی اثر میں آنے کے بعد ہم نے یہ بات بھلا دی تھی کہ ہندستان ایک دیہی ملک ہے۔ شہروں میں ہم نے مغربی انداز کی تعلیم حاصل کی اور یہ سوچا کہ اپنے ملک کو جدید ملکوں کے دوش بدوش لانے کے لئے جو طریقہ اختیار کیا جا سکتا ہے وہ یہ ہے کہ مغرب کی تقلید میں شہری حالات کو تمام ملک میں پیدا کیا اور پھیلایا جائے۔ لیکن اب خیالات میں تبدیلی ہو رہی ہے اور ہم اس نتیجہ پر پہنچ گئے ہیں کہ ہماری نجات من حیث القوم دیہی اصلاح کے ذریعے ہی ممکن ہے۔

کانگریس اور رائے عامہ کیوں اب دیہی اصلاح کی طرف متوجہ ہو رہی ہے۔ اس کا سبب دریافت کرنا مشکل نہیں ہے۔ یہ بات اب ہر خاص و عام کی زبان پر ہے کہ ہندوستان ایک دیہاتی ملک ہے یہاں کی نوے فیصدی آبادی دیہاتی ہے اور ۸۰ فیصدی سے زیادہ اشیاء خام پیدا کرتی ہے۔ اس لئے جس کسی جماعت کے پیش نظر ملک کی مادی اور اخلاقی فلاح و بہبود ہے اُسے مجبوراً دیہات کی طرف متوجہ ہونا پڑے گا۔ اصل ہندوستان صرف گاؤں ہی میں نظر آسکتا ہے۔ یہ بجائے خود معقول دلیل ہے۔ پھر اس کے علاوہ ایک اور بہتر دلیل بھی موجود ہے۔ ہماری تہذیب اور مغربی تہذیب میں بڑا فرق یہ ہے کہ ہماری تہذیب کی جڑ دیہاتی زندگی میں پیوست ہے اور مغربی تہذیب نے شہروں کی گود میں ہوش سنبھالا ہے اور وہیں پل کر جوان ہوئی ہے۔ قدیم یونان کے جمہوری دور میں شہروں کا ہی راگ گایا جاتا تھا۔ یورپ کے عہد متوسط میں طرز زندگی کا تعین ایسے شاہی درباروں میں ہوتا تھا جو شہروں میں واقع تھے۔ درباری زندگی کی خصوصیات آہستہ آہستہ جاگیرداروں تک پہنچی تھیں جاگیرداروں سے زمینداروں تک اور زمینداروں سے کاشتکاروں تک۔ اسی طرح آج بھی یہ بات محتاج وضاحت نہیں ہے کہ مغربی تہذیب فی الحقیقت شہری تہذیب ہے۔ جس کی وجہ سے لوگ کثیر تعداد میں صنعتی مرکزوں میں جمع ہو جاتے ہیں۔ ان شہروں میں بڑے پیمانے پر دولت پیدا کی جاتی ہے اور لوگ ایک یکساں سانچے میں ڈھال دیئے جاتے ہیں۔ ہندوستان میں ایسا کبھی نہیں ہوا ہے۔ اس میں شک نہیں کہ ہمارے یہاں ایسے شہنشاہ تھے جو شہروں

میں شان وشوکت سے رہتے تھے لیکن پھر بھی دیہات کی آزادی کبھی ختم نہیں ہوئی۔ شہنشاہ صرف حملہ کے وقت لوگوں کی مدافعت کرتا تھا اور صنعت و حرفت اور تمدن و تہذیب کا مربی اور سرپرست ہوتا تھا۔ دیہی زندگی کے نصب العین اور زندگی کی سادگی کی عزت ہر شخص کے دل میں موجود تھی اور کھیتی کو مقدس سمجھا جاتا تھا۔ ہمارے تمدن کو اُسی وقت بہترین طریقے پر سمجھا جا سکتا ہے جب اس زرعی ماحول کو سمجھ لیا جائے۔ جس میں کہ وہ پیدا ہوا ہے۔ بنابریں مغرب کی (جس کی ترقی کے اسباب ہم سے بنیادی طور پر مختلف ہیں) محض تقلید کرنا ہمارے قومی ترکہ کے لئے ہرگز موزوں اور مناسب نہیں ہے۔

پس اگر گاؤں کو ہمارے خیالات میں ایک مرکزی حیثیت حاصل کرنی ہے تو پھر سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ اُن اُصولوں کو دریافت کیا جائے جن پر ہماری دیہاتی زندگی کی فی الواقع بنیاد قائم کی گئی تھی کیونکہ نئی عمارت کے دوبارہ بنانے کے لئے یہ ضروری ہے کہ ہم موجودہ بنیادوں پر اپنی تعمیر شروع کریں۔ خصوصاً ایسی حالت میں جب کہ ان بنیادوں کی خوبی یہ ہے کہ انھوں نے زمانہ کی ہزاروں تباہ کاریوں کا کامیابی کے ساتھ مقابلہ کیا ہے۔ اس لئے ہمارے لئے یہ لازمی ہے کہ ابتدائی معماروں کے نقشوں کا مطالعہ کریں کیونکہ اگر ہم اُن کی تصریحات کی پوری پیروی نہ کریں گے تو ہماری عمارت بیٹھ جائے گی۔ یا استعارہ بدلکر ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ اگر نئے اعضا کو پُرانے جسم پر محض تھوپنا منظور نہیں ہے، تو یہ ضروری ہے کہ ان میں اور پُرانے جسم میں عضوی اتحاد پیدا کیا جائے۔ اس کے یہ معنی نہیں ہیں کہ پُرانے اعضا کو ہی دوبارہ جسم سے جوڑ دیا جائے کیونکہ کوئی زندہ جسم اپنی زندگی کے مختلف مدارج میں بالکل یکساں نہیں رہ سکتا۔ یہ بدلتا رہتا ہے۔ جب حالات مختلف ہو جاتے ہیں تو ان سے مطابقت کی کوشش کرتا ہے اور یونہی اس کی نشوونما ہوتی ہے۔ گاؤں کو ترقی دینے کی کوشش میں ہم اپنی کاہلی اور سہل انکاری سے ماضی کی طرف واپس نہیں جا سکتے اور نہ اُس کی غلامانہ تقلید کر سکتے ہیں۔ ہماری جڑیں بے شک ماضی میں پیوست ہونگی اور یوں ہمارے خیالوں اور کاموں کا اصل اصول وہی ہوگا جو ماضی کی دیہاتی تنظیم میں پایا جاتا تھا لیکن اسکا اظہار اُن مختلف حالات کی بنا پر جو اس وقت پائے جاتے ہیں مختلف ہوگا کیونکہ زندگی ورثہ اور ماحول دونوں سے ملکر بنتی ہے۔

بنابریں اپنی قومی زندگی کو از سر نو بنانے کی کوشش کرتے وقت یہ لازم ہو جاتا ہے کہ ہم اُن بنیادی خیالوں کا صحیح اندازہ کریں جن پر ہماری دیہاتی زندگی کی تنظیم قائم ہے۔ یہ خیالات جہانتک سمجھ میں آتے ہیں حسب ذیل ہیں:۔

۱۔ جماعت کے ہر رکن کیلئے کم سے ناگزیر اسباب حیات یقینی طور پر فراہم کرنا۔

اس مقصد کو حاصل کرنے کے لئے کام کرنے والوں کو معاوضہ جنس کی شکل میں دیا جاتا تھا۔ اور اس طرح

اُن کی ضرورت کی تمام اشیا یا اُنھیں غذا کی شکل میں مل جاتی تھی۔ یہ بات ظاہر ہے کہ ایسے نظام میں کوئی شخص بھوکا نہیں رہ سکتا مشترکہ خاندان ایک دوسرا طریقہ تھا جو اسی مقصد کے حاصل کرنے کے لئے اختیار کیا گیا تھا۔ اور اس سے دولت کی تقسیم میں بہت زیادہ عدم مساوات پیدا نہ ہو سکتی تھی۔

۲۔ مقابلہ اور جلب منفعت کی مطلق العنان خواہش کو قابو میں رکھنا اور اس کی جگہ امداد باہمی کو ترقی دینا۔

ذات پات کے نظام کے ذریعہ سے جماعت کا کام اُس کے مختلف ارکان میں تقسیم ہو جاتا تھا اور انھیں اپنا اپنا کام کرنا ہوتا تھا اس سے اس بات کی حفاظت ہو جاتی تھی کہ اگر کسی خاص تجارت میں نفع زیادہ ہوتا تھا تو ہر شخص دوسروں سے مقابلہ کرنیکے لئے اسی طرف نہیں لپکتا تھا اور اس کوشش میں جماعتی توازن کو آجکل کی طرح نہیں بگاڑ سکتا تھا مثلاً جب قانون کے پیشے میں آمدنی زیادہ ہوتی ہے تو ہر شخص وکیل بننے کی کوشش کرتا ہے اور اس بات کا خیال ترک کر دیتا ہے کہ جماعت کو کتنے وکیلوں کی ضرورت ہے۔ ذات کے نظام سے جماعتی وفاداری اور امداد باہمی بھی پیدا ہوتی تھی جس کی کمی اُن لوگوں میں جنھوں نے مغربی تربیت پائی ہے بہت نمایاں ہے۔

۳۔ گاؤں کی زندگی کو اپنی جگہ مکمل بنانا تاکہ ہر گاؤں اپنی ضروریات کے لئے باہر کا محتاج نہ رہے۔

اس کا نتیجہ یہ تھا کہ مختلف تجارتوں اور پیشوں کے کاموں میں ہم آہنگی پیدا ہو جاتی تھی اور لوگ خارجی حکومتوں کے ناجائز انتفاع اور ان پر انحصار کرنے سے محفوظ ہو جاتے تھے۔ طرز حکومت کے اعتبار سے بھی گاؤں اپنی جگہ پر مکمل ہوتا تھا۔ اس کے معاملات کا فیصلہ پنچایت کرتی تھی۔ اسی طرح پر گاؤں ایک جمہوریت ہوتی تھی جس کی صدارت کا کام پنچایت کے سپرد ہوتا تھا۔ جو اس بات کا خیال رکھتی تھی کہ دیہاتی زندگی کے تمام شعبے مناسب طور پر کام کریں۔

۴۔ روحانی باتوں کا مرتبہ ارفع و بلند تھا۔

یہ اسی بات سے ظاہر ہے کہ ہندوستان کی اعلیٰ ترین ذات راجہ یا تاجر کی نہیں ہے بلکہ پروہت اور پنڈت کی ہے۔ راجہ چاہے کتنا ہی امیر اور طاقتور کیوں نہ ہو وہ ایک آوارہ گرد مفلس مہاتما کی عزت کرتا تھا۔ اسی سلسلہ میں یہ بات بھی قابل لحاظ ہے کہ محض دولت کمانے کی بہت زیادہ قدر نہ تھی۔ بلکہ اس کے برعکس ترک دنیا کو انسانی ترقی کی بلند ترین منزل سمجھا جاتا تھا۔

ان نصب العینوں کے مقابلہ میں مغربی تہذیب کی بنیاد جیسا کہ اوپر بیان کیا جا چکا ہے درباری زندگی تھی جس کا نتیجہ یہ ہے کہ زندگی کی سادگی کی جگہ مقبوضات کی کثرت کی تعریف و توصیف کی جاتی ہے جس آدمی کے

پاس دولت ہے اُس کی عزت کی جاتی ہے اور اُسے بادشاہ کی طرف سے طبقۂ امرا میں جگہ مل جاتی ہے۔ علاوہ ازیں مغرب میں معاشی تنظیم کی بنیاد سخت اور بے درد مقابلے پر رکھی گئی ہے۔ جس کی وجہ سے کمزور اور پست ذلیل ہو جاتے ہیں اور طاقتور کمزوروں سے ناجائز فائدہ اُٹھا کر اور زیادہ طاقتور بن جاتے ہیں۔ سہم معاشی ترقی کی کوئی پہلے سے سوچی ہوئی اسکیم یا منصوبہ نہیں ہے جس کی وجہ سے پیداوار میں اضافہ طلب کا لحاظ کئے بغیر ہوتا رہتا ہے تقسیم کو رسد سے کوئی مناسبت نہیں ہوئی اور تمام معاشی نظام میں ایک بے ترتیبی نظر آتی ہے۔ حرص و طمع کی عملداری ہے۔ منڈیوں اور اشیاء خام حاصل کرنیکے لئے دوسرا کا گلا گھونٹ کر اپنے لئے راستہ صاف کیا جاتا ہے اور تمام اخلاقی اور انسانی خیالات کو پس پشت ڈالدیا جاتا ہے۔ مغربی اقوام جس مصیبت سے اس وقت دوچار ہیں اُس سے ہمیں عبرت حاصل کرنی چاہیئے، اور اُن کی اندھا دھند تقلید نہ کرنی چاہیئے۔ لیکن ہمارے معاشی مسائل کے حل کرنے میں مغرب جو حصہ لے سکتا ہے اُس کو لائق اعتنا نہ سمجھنے اور اپنی دینی تنظیم کے بنیادی خیالات کے مطابق تعمیر جدید کے کام کی ابتدا کرنے سے پہلے یہ ضروری ہے کہ ہم مختصر طور پر اُن معاشی نظاموں کی تحقیقات کریں جو اس وقت دنیا میں برسر اقتدار نظر آتے ہیں تاکہ ہم بذات خود اس بات کا فیصلہ کر سکیں کہ اپنے گھر کی حالت درست کرنے کے واسطے ہمارے لئے کونسا طریقہ اختیار کرنا سب سے زیادہ موزوں ہوگا۔

۲۔ دُنیا کے آج کل کے معاشی نظام

اس وقت معاشی زندگی کی جو اہم ترین شکلیں پائی جاتی ہیں وہ سرمایہ داری اور اشتراکیت ہیں۔ سرمایہ داری نظام یورپ میں جاگیردارانہ نظام کے جانشین کی حیثیت سے نمودار ہوا۔ جاگیرداری نظام میں اقتدار جاگیرداروں کو حاصل تھا وہ مضبوط قلعوں میں رہتے تھے اور اپنی دولت اور قوت میں اضافہ کرنے کیلئے وقتاً فوقتاً قرب وجوار میں چھوٹے چھوٹے گاؤں پر حملہ کرتے رہتے تھے کم حیثیت کاشتکار اور مزدور انھیں خراج ادا کرتے تھے اور اس کے بدلے میں اُن کے حملے سے محفوظ رہتے تھے۔ جاگیرداروں کی ذہنیت سوائے خود غرضانہ نفع طلبی کے اور کچھ نہ تھی۔ جب مشین کے استعمال کی وجہ سے یورپ میں صنعتی انقلاب ہوا اور اس وقت ہندوستان سے بڑے بڑے خزانے کھینچ کر یورپ چلے گئے۔ اُن جاگیرداروں کی جگہ بڑے بڑے ساہوکار پیدا ہو گئے جنھوں نے اپنے طور پر ایک ایسا نظام قائم کر لیا جو جاگیرداروں کے نظام سے بہت سی باتوں میں مشابہ تھا۔ اور یوں یہ ساہوکار بھی اسی طرح منافع کمانے لگے جیسے جاگیردار خراج کے ذریعے سے کماتے تھے۔ یہاں بھی ذہنیت خود غرضانہ نفع طلبی کی تھی اور طریقہ یہ تھا کہ مشین

کے ذریعے سے جتنا ہو سکے نفع حاصل کیا جائے اور اخلاقی پابندیوں کی کوئی پروانہ کی جائے۔ ایک واحد آدمی مشین کے ذریعے سے ہزاروں مزدوروں کی محنت کا نفع حاصل کرنے لگا۔ وہ اپنی جیبیں بھرتا رہا اور چونکہ مشین کا مالک وہی ہوتا تھا اُس کے مزدور بے بس ہوتے تھے۔ اور انھیں اُس کی حرص و آز کو بلا احتجاج کئے برداشت کرنا پڑتا تھا سرمایہ داری نظام کی ایک سب سے بڑی خرابی ہے کہ یہ نہ صرف نفع طلبی کی ذہنیت اور اُس کی معرفت بدترین حرص اور خود غرضی کو ترقی دیتا ہے بلکہ مزدور سے دولت پیدا کرنے کے اوزار چھین کر اُس کی آزادی بھی چھین لیتا ہے۔ جب یہ ہوجاتا ہے تو سرمایہ کی فتح اور مزدور کی غلامی مکمل ہوجاتی ہے۔ اپنے قرب وجوار کے آدمیوں سے جو ناجائز فائدہ حاصل ہوتا ہے سرمایہ دار اسی پر قناعت نہیں کرتا بلکہ سرمایہ دار اپنی حریص نگاہوں کو دنیا کے بعید ترین گوشوں تک لے جاتا ہے۔ کیونکہ اُسے اپنی مصنوعات کے لئے منڈیوں اور اپنے کارخانوں کے لئے خام اشیاء کی ضرورت ہوتی ہے، چنانچہ بڑی بڑی رقموں کے ساہوکارے سے وہ ان جگہوں پر قبضہ کرتا ہے اور اس بات کا پورا انتظام کرتا ہے کہ یہاں کے رہنے والوں کی حیثیت لکڑہاروں اور پنہاروں جیسے ہوجائے۔ وہ اُنھیں اپنے ملک میں صنعتی اشیاء پیدا کرنے سے باز رکھتا ہے۔ کیونکہ ایسی حالت میں اُس کی منڈی اُس کے ہاتھ سے نکل جاتی ہے۔ غرضکہ اس طرح نظام سرمایہ داری سے نظام شہنشاہیت پیدا ہوتا ہے۔ اور کمزور قوموں کو غلام کرکے اُن سے ناجائز فائدہ حاصل کیا جاتا ہے۔ اس کاروبار میں یہ ظاہر ہے کہ اخلاقی پابندیوں کا کوئی لحاظ نہیں رکھا جاتا کیونکہ تجارت بہرحال تجارت ہے اور اُس میں جو چیز قابل لحاظ ہوتی ہے وہ صرف نفع ہوتا ہے۔ بنابریں کوئی چیز ساہوکار کو اپنے گندے کام کرنے سے باز نہیں رکھ سکتی۔ اگر کچھ روک ٹوک کی جاتی ہے تو فوراً جنگ شروع ہوجاتی ہے اور ناقابل بیان کشت وخون اور تباہی پھیل جاتی ہے۔ سرمایہ دار کو اپنا سونا چاہئے۔ چاہے اُس کی وجہ سے خون کی کتنی ہی ندیاں کیوں نہ بہہ جائیں۔ غریب مزدور کو جس نے مشین کا ایک حقیر پرزہ بننے کے لئے پہلے اپنی آزادی کو قربان کیا تھا۔ اب اعلیٰ نصب العینیوں کا نشہ دیا جاتا ہے اور اُسے قومی عزت کا محافظ اور وحشیوں کو مہذب بنانے والا کہہ کر اُبھارا جاتا ہے۔ یہاں تک کہ وہ خوشی خوشی توپ کی غذا بن کر سرمایہ داروں کے حرص و آز کا شکار ہوجاتا ہے۔ سرمایہ داری کی جو تصویر اوپر کھینچی گئی ہے وہ بہت بھیانک نظر آتی ہے۔ لیکن اگر سرمایہ داری سے اُسکا اوپری خول اُتار دیا جائے اور اُس کی بدنما عریانی کا مشاہدہ کیا جائے تو اس کے علاوہ اور نظر ہی کیا آسکتا ہے؟ سرمایہ داری کی جلو میں خود غرضی، ناجائز انتفاع، جنگ، تباہی اور خوں ریزی کا آنا ناگزیر ہے۔

اشتراکیت اُن برائیوں کے خلاف ایک کھلے ہوئے احتجاج کی شکل میں رونما ہوئی اس لئے قدرتی طور پر

اس سے یہ توقع وابستہ کی جاتی ہے کہ یہ ہمارے سامنے نظام سرمایہ داری کا ایک ایسا نعم البدل پیش کرے گی جو ہماری قوم کے لئے نہایت ہی موزوں ہوگا۔ اشتراکیت نے اس بات کو سمجھ لیا کہ بیان کرنے کا چاہے جو طریقہ اختیار کیا جائے سرمایہ داری کی جڑ در اصل نفع طلبی اور خود غرضی ہے اور اُس نے اس سے نجات حاصل کرنے کا طریقہ یہ بتایا کہ پیدائش دولت کو ایک اجتماعی شکل دے دی جائے جو چیز بھی پیدا کی جائے اگر اُس کی ملکیت جماعت کو حاصل ہو تو خود غرضی اور حرص کی جڑ ہی کٹ جاتی ہے۔ اشتراکیت نے نفع طلبی کی ذہنیت کو جڑ سے اکھاڑ کر یہ سمجھا کہ اُس نے تمام ان برائیوں پر فتح پالی ہے جو سرمایہ داری میں پائی جاتی ہیں لیکن اس کا نتیجہ درحقیقت یہ ہوا کہ اگر سرمایہ داری ایک انتہا پر تھی تو اشتراکیت دوسری انتہا پر پہنچ گئی سرمایہ داری میں ہر فرد کو آزادی تھی استطاعت ہونے کی حالت میں ہر شخص کے لئے یہ ممکن تھا کہ ہر موقع سے پوری طرح فائدہ اُٹھا سکے۔ خواہ اس سے دوسروں کو کتنا ہی نقصان کیوں نہ ہوتا ہو لیکن دوسروں کے نقصان کا انسداد کرنے کی کوشش میں اشتراکیت دوسری انتہا تک پہنچ گئی اور اُس نے سرے سے افراد کی ذاتی جد و جہد اور مساعی ہی کو یک قلم ختم کر دیا۔ جماعت سب کچھ ہو گئی اور فرد کو اس قدر دبا یا گیا کہ وہ نظام سرمایہ داری کی طرح دوبارہ ایک بڑے پہیئے کا حقیر ریزہ بن گیا۔ چند اشخاص تمام قوم کے لئے منصوبے بناتے ہیں اور بقیہ تمام لوگوں کے لئے اُن کے احکام بجالانے کے سوا اور کوئی چارہ کار نہیں ہے۔ اشتراکیت پسند لوگ اس میں شک نہیں اس کی نہایت پُر زور تردید کریں گے کیونکہ اُن کا دعویٰ یہ ہے کہ نظام اشتراکیت میں صرف چند آدمی جماعت کے کاموں کو نہیں چلاتے بلکہ مزدوروں کی جماعت کے لکھو لکھا آدمی جلسہ مشاورت میں شریک ہوتے ہیں اور جو بات اُنھیں مطلوب ہوتی ہے اُسکی بابت فیصلہ کرتے ہیں لیکن اس کی تردید میں یہ کہا جا سکتا ہے اول تو لکھو کھا آدمی جب کوئی فیصلہ کرتے ہیں اُسکی حیثیت اس سے زیادہ نہیں ہوتی کہ چند با اقتدار آدمی جو چاہتے ہیں اُس کی موافقت میں محض رسمی طور پر رضامندی کا اظہار کر دیا جاتا ہے۔ پھر یہ بھی ظاہر ہے کہ جہاں تک پیدائش دولت کا تعلق ہے اشتراکیت میں ذاتی جد و جہد، قوت تخلیق اور شخصیت کے اظہار کا موقع بالکل باقی نہیں رہا ہے۔ اور اُن چیزوں کی عدم موجودگی میں اشیاء کی تعداد میں اشتراکیت کی وجہ سے جو اضافہ ہوتا ہے اُس کی پوری قدر و منزلت باقی نہیں رہتی۔ کیونکہ انسان جس چیز کو سب سے زیادہ عزیز رکھتا ہے وہ درحقیقت اُس کی انفرادیت ہے یعنی اس بات کی آزادی کہ جس طرح چاہے سوچے اور عمل کرے اور تخلیقی کام انجام دے۔ لیکن اگر ایک آدمی کو ایک مقررہ نمونے کے مطابق کام کرنا پڑے تو انسانیت کے عظیم ترین ترکہ یعنی اپنی انفرادیت سے محروم ہو جاتا ہے۔ اور اس سے زیادہ سخت الزام

کسی معاشری نظام کے خلاف کوئی دوسرا عائد نہیں کیا جاسکتا، کیونکہ جماعت بہرحال افراد کا مجموعہ ہوتی ہے اور جب جماعتی نظام انفرادیت دبا ڈالے تو وہ اپنے مقصد کو پورا کرنے سے قاصر رہتا ہے۔

پھر اشتراکیت پسندوں کے پاس اس کا کوئی علاج بھی نہیں ہے کیونکہ نفع طلبی کی بے روک ٹوک عملداری کے خلاف احتجاج کرنے میں تو وہ بلاشبہ حق بجانب تھے لیکن سرمایہ داری کے مرکزیت پسند طریقہ پیداوار کو اپنی حالت پر برقرار رکھنے میں وہ ٹھیک نہیں تھے کیونکہ سرمایہ داری کے مرکز پسند طریقہ پیداوار کا مفہوم اس کے سوا اور کچھ نہیں ہے کہ جو اشیا پیدا کی جانے والی ہیں اُن کے متعلق سوچنے اور منصوبے بنانے کا کام مرکز کے چند با اقتدار آدمیوں کو سونپ دیا جائے اور باقی سب آدمی مشین کے بڑے پہیئے کے ایک حقیر جز بنا دیئے جائیں۔ نتیجہ یہ ہوا کہ کام کرنے والے اشتراکیت کے نظام میں بھی اسی خرابی کا شکار ہوگئے جس کے وہ نظام سرمایہ داری میں شکار تھے یعنی یہ کہ اُن کا کام سوچ سمجھ کر کام کرنا نہ رہا۔ بلکہ غیر مشروط اطاعت اور فرمانبرداری ہوگیا۔ مرکز پر جو لوگ ہیں اُن کے حکم کے مطابق ایک ہی قسم کی اشیا کثیر پیمانے پر پیدا کی جانے لگیں اور اکثر ایسا ہونے لگا کہ ایک آدمی کا کام صرف یہ رہ گیا کہ جب ڈبے تیزی سے یکے بعد دیگرے اسکے سامنے سے گزریں تو وہ اُن پر لیبل لگاتا رہے، اس کام کی یکسانیت روح کو مردہ کرنے والی ہے اور جس مشین کو انسان نے بنایا تھا اُس نے آخرکار خود انسان کو ہی مشین بنا کر چھوڑا۔ کیونکہ اُس مشین کی طرح جسے وہ چلاتا ہے وہ بھی صرف ایک حرکت کرنا جانتا ہے۔ اور صرف اس وقت کام کرتا ہے جب مرکزی دفتر میں بٹن دبایا جاتا ہے۔ اُپج، جدت، اظہار نفس سب مفقود ہوگئے ہیں۔ اور اگر کہیں باقی ہیں تو وہ اس نظام میں پسندیدگی کی نگاہ سے نہیں دیکھے جاتے لیکن کیا اظہار نفس کی خواہش ایک انسان کا سب سے محرک عمل نہیں ہے؟ ایک بچہ کو غور سے دیکھو وہ اُسی وقت سب سے زیادہ خوش نظر آتا ہے جب اُسے سب سے زیادہ موقع اظہار نفس کا ملا ہوا ہوتا ہے، اور افسردہ ہوجاتا ہے جب اس پر کسی طرح کی پابندی عائد کی جاتی ہے اور اگر اُسے روکا جائے تو بہت خفا ہوتا ہے۔ آپ اس کی ننھی ننھی اینٹوں سے اسے ایک خوبصورت سا منارہ بنا دیں۔ وہ اسے دیکھ کر بہت خوش ہوگا لیکن فوراً ہی اسے گرا دیگا تاکہ دوبارہ وہ خود بنائے۔ چاہے اس کا بنایا ہوا منارہ کتنا ہی کمزور ہو اور آسانی سے گر جائے۔ لیکن وہ اپنے اس ذاتی کارنامے کو دیکھ کر خوشی کے مارے پھولا نہیں سمائے گا۔ یہی حال سیاسیات میں ہے۔ آخر لوگ حکومت خود اختیاری کا کیوں مطالبہ کرتے ہیں بعض صورتوں میں ممکن ہے کہ بدیشی حکومت نہایت معقول ہو لیکن انسان محض معقولیت ہی کا تو متمنی نہیں ہوتا۔ در اصل وہ تو اظہار نفس کا خواہشمند ہوتا ہے۔ اس لئے اس کا دعویٰ ہے کہ اچھی حکومت بھی حکومت خود اختیاری کی نعم البدل نہیں ہوسکتی۔ چاہے مزدوروں اور

کسانوں کی عام حالت سرمایہ داری کے مقابلے میں اشتراکیت کے ماتحت کہیں بہتر ہو کیونکہ سرمایہ داری کی طرح اشتراکیت میں پیداوار انفرادی مفاد کے لئے نہیں ہوتی لیکن جب تک اشتراکیت میں پیداوار کی مرکزیت موجود ہے اس وقت تک تنوع کی گنجائش نہیں ہو سکتی اور عوام کو اظہار نفس کا موقع مل سکتا ہے۔

۳- ہندوستانی مشکلات کا حل

عدم مرکزیت اور سودیشی

اگر دنیا کا موجودہ اقتصادی نظام مسئلہ تعمیر قوم کا کوئی حل پیش نہیں کرتا جس کی آج ہمیں ضرورت ہے، تو ہمیں کوئی ایسی معقول تدبیر تلاش کرنا ہے جس کے ذریعہ سے ہم اپنی قومی عمارت کی تعمیر کر سکیں۔ سرمایہ داری میں یہ مشکل ہے کہ وہ ذاتی نفع حاصل کرنے کی پوری آزادی دیتی ہے جس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ خود غرضی۔ حرص۔ تشدد اور ناجائز فائدہ اُٹھانے کے جذبات کو فروغ ہوتا ہے۔ اشتراکیت نے اس کے تدارک کی کوشش کی۔ لیکن اس کوشش میں وہ دوسری انتہا کو پہنچ گئی یعنی اس نے ہر طرح کے ذاتی منافع کا انسداد کر دیا جس کا نتیجہ یہ ہوا کہ انفرادی اظہار رائے کا باب قطعی مسدود ہو گیا۔

اس لئے ہمیں غور کرنا چاہیئے کہ آخر ہماری نجات کس چیز میں ہے؟ ہم یہ نہیں طے کر سکتے کہ آیا ہمیں ذاتی نفع کا اصول ترک کر دینا چاہیئے یا باقی رکھنا چاہیئے۔ اس لئے ہم عجیب گومگو میں ہیں۔ لیکن جیسا کہ منطق جاننے والے اچھی طرح جانتے ہیں کہ گومگو کی یہ حالت محض خیالی ہوتی ہے اور ہمیشہ ایک درمیانی راستہ نکالا جا سکتا ہے۔ چنانچہ اس معاملے میں بھی ہماری نجات اسی درمیانی راستہ میں ہے اگر ہیگل کا یہ قول صحیح ہے کہ حق نہ تو دعوے میں ہوتا ہے نہ اس کی تردید میں بلکہ ان دونوں کی امتزاجی ترکیب میں ہوتا ہے جس میں دونوں کے صحیح اجزاء شامل ہوتے ہیں تو پھر ہم بھی اپنی مشکل کا حل معلوم کر سکتے ہیں۔ خوش قسمتی سے ارادی طور پر یا غیر ارادی طور پر ہمارے آباؤ اجداد بھی اسی پر عمل کرتے آئے ہیں اور یہی ہماری مشکلات کا حل ہے کہ: تو انفرادی نفع کا اصول اپنے حدود سے تجاوز کر جائے اور اس سے دوسروں کو نقصان پہنچنے لگے تو وہ بُرا ہے اسی طرح اگر اجتماعی قبضہ و اختیار کا اصول اپنے حدود سے گذر جائے اور افراد کی آزادی عمل سلب کرلے تو وہ بھی بُرا ہے۔ ایسی حالت میں ہمیں کوئی ایسی تدبیر نکالنی چاہیئے جس میں انفرادی نفع اور اجتماعی قبضہ و اختیار دونوں کی گنجائش ہو۔ ہمیں یقین ہے کہ یہ صورت صرف اس طرح ممکن ہو سکتی ہے کہ پیداوار کی مرکزیت کو ختم کر دیا جائے اور سودیشی کے اصول کو رواج دیا جائے۔ عدم مرکزیت

کا منشا یہ ہے کہ مرکز سے یہ ہدایت نہ دیجائے کہ کس قسم کی اشیاء پیدا کی جائیں اور کس طرح بلکہ پیدا کرنے والے کے ذوق اور استعداد پر اس معاملہ کو چھوڑ دیا جائے۔ صرف اسی صورت میں عوام کو ذاتی اظہار رائے اور ذاتی عروج کا موقع مل سکتا ہے۔ اس کے خلاف یہ کہا جا سکتا ہے کہ اگر ہر شخص کو اپنا من مانا کرنے کی اجازت دیدی جائے تو اس کا نتیجہ وہی سرمایہ داری ہوگی، کیونکہ ایک شخص کو اپنی حرص کی وجہ سے پیداوار پر قابض ہونے کا موقع ملیگا، یہ صحیح ہے لیکن بہرحال اس کا انسداد کرنا ہوگا اور یہ اس طرح ہو سکتا ہے کہ بڑی مشینوں سے کام نہ لیا جائے اور زیادہ مقدار میں پیداوار نہ ہو یعنی صرف وہی مشینیں استعمال کی جائیں جن میں صرف ایک شخص کام کر سکے مثلاً سینے کی مشین۔

علاوہ ازیں ہمیں عوام میں سودیشی کی تبلیغ کرنا ہوگی تاکہ وہ اپنے قریب ترین لوگوں کی بنائی ہوئی چیزیں دور والوں کی تیار کردہ چیزوں کے مقابلے میں استعمال کرنا اپنا فرض سمجھیں۔ بالفاظ دیگر ہمیں ہر گاؤں کو کافی بالذات بنانے کے قدیم نظریئے کو از سرِ نو جاری کرنا ہوگا۔ تاکہ لوگوں کی خاص خاص ضرورتیں خود انکے گاؤں میں پوری ہو سکیں اور بڑی حد تک باہر کے محتاج نہ رہیں۔ اگر ہر گاؤں اس طرح باہر سے مستغنی ہو جائے اور اپنی خاص خاص ضروریات خود پوری کرنے لگے تو ہر کاریگر صرف اُتنی مقدار میں چیزیں تیار کرے گا جتنی اُس کے گاؤں کو ضرورت ہو یعنی پیداوار گاؤں کی مانگ کے مطابق محدود ہو جائیگی۔ اور جب یہ صورت ہوگی تو نہ زائد از ضرورت پیداوار کا سوال ہوگا، اور نہ نئے نئے بازار تلاش کرنے کی مشکل درپیش آئے گی۔ پھر کوئی تمام پیداوار پر قبضہ کرنے کی بھی کوشش نہ کریگا کیونکہ جب سودیشی کے استعمال کی وجہ سے ہر گاؤں کو اپنے گاؤں کے باہر کی چیزوں کی ضرورت نہ رہے گی تو وہ اُسے سعی لاحاصل سمجھے گا۔

یہاں پر مناسب معلوم ہوتا ہے کہ سودیشی کا صحیح مفہوم واضح کر دیا جائے اور تمام امکانی غلط فہمیاں رفع کر دی جائیں کیونکہ سودیشی اور تنگ خیال جماعت بندی میں واقعی غلط فہمیاں پیدا ہونیکا امکان ہے۔ تنگ نظر جماعت بندی میں تو ایک شخص اپنی ہی جماعت۔ فرقہ۔ یا طبقہ کی چیزیں استعمال کرنے کی قسم کھاتا ہے اور دوسرے کی اس کے یہاں گنجائش ہی نہیں ہوتی۔ اسے کسی اصول سے تعبیر نہیں کیا جا سکتا۔ اور اگر اس پر عمل کیا جائے تو قومی اور بین الاقوامی اتحاد کے لئے منافی ثابت ہوتا ہے۔ فی زمانہ ریڈیو۔ ہوائی جہاز اور تار برقی وغیرہ نے لوگوں کو ایک دوسرے سے قریب تر کر دیا ہے۔ گویا فاصلے کے لحاظ سے دنیا سمٹ گئی ہے۔ ایسی حالت میں یہ انتہائی حماقت ہوگی کہ دنیا کو چھوٹے چھوٹے محدود حلقوں میں تقسیم کر دیا جائے جہاں ایک حلقہ کا دوسرے سے

کوئی تعلق ہی باقی نہ رہے۔ حامیان سودیشی کا یہ منشا ہرگز نہیں ہے۔ ان کا منشا تو محض یہ ہے کہ "خیرات پہلے گھر ہی سے شروع ہونا چاہیئے۔" ہم پر سب سے پہلے ہمارے قریب ترین پڑوسی کا حق ہے۔ اس کے بعد رفتہ رفتہ حلقہ وسیع ہوتا جاتا ہے۔ یہاں تک کہ تمام بنی نوع انسان کو اپنی آغوش میں لے لیتا ہے۔ مثال کے طور پر ایک خاندان کو لیجئے ہر شخص اپنے اہل و عیال اور اپنے افراد خاندان سے زیادہ متعلق اور منسلک ہوتا ہے اس لئے دوسروں کے مقابلے میں اس کا یہ فرض ہے کہ وہ ان کے خور و نوش کا انتظام کرے اور انھیں ننگا بھوکا نہ رہنے دے اپنے خاندان کے فرائض سے عہدہ برآ ہوتے ہیں گویا وہ سماج اور تمام بنی نوع انسان کے فرائض سے سبکدوش ہوتا ہے۔ یہ تمام دائرے ایک دوسرے سے جدا نہیں ہیں بلکہ ان سب کا مرکز ایک ہی ہے یعنی ایک کے اندر ایک واقع ہیں۔ چھوٹے اور بڑے دائرے میں کوئی مخالفت یا تضاد نہیں ہے اسلئے اگر ہم چھوٹے دائرے کی خدمت کریں تو گویا وہ بڑے دائرے کی بھی خدمت ہوگی۔ لہذا سودیشی کا یہ مفہوم ہوا کہ قریب ترین لوگوں کا پہلے حق ادا کیا جائے کیونکہ دوسروں کے مقابلہ میں ان کا ہم پر زیادہ حق ہے۔ لیکن اس کا یہ منشا نہیں ہے کہ ہم ایک خاص طبقہ تک اپنے آپ کو محدود کرلیں اور باہر کے افراد کے حقوق بالکل نظر انداز کردیں۔ اس سلسلے میں یہ کہاوت کہ "خیرات گھر سے شروع ہونا چاہیئے۔" بالکل صادق آتی ہے۔ کیونکہ اس میں خیرات کے گھر سے شروع ہونے کی طرف اشارہ ہے۔ یہ نہیں کہا ہے کہ خیرات گھر ہی میں ختم بھی ہوجانا چاہیئے۔ اسی طرح سودیشی تحریک کا بھی یہی منشا ہے کہ پہلے ہر شخص اپنے گاؤں کے حقوق سے عہدہ برا ہو پھر رفتہ رفتہ اپنے دائرہ عمل کو نوع انسانی تک پھیلادے یہ مسئلہ اتنا اہم ہے اور اس میں اتنی غلط فہمیاں پیدا ہونیکا امکان ہے کہ سودیشی تحریک کے بانی کے الفاظ بجنسہ نقل کردینا زیادہ مناسب ہوگا۔ وہ فرماتے ہیں کہ "سودیشی ہی ایک ایسا اصول ہے جو انسانیت اور محبت کے عین مطابق ہے۔ اگر میں اپنے خاندان ہی کا پوری طرح حق ادا نہیں کرسکتا تو سارے ہندوستان کی خدمت کا خیال عبث ہے۔ اس لئے یہ مناسب ہے کہ میں اپنی تمام سرگرمیوں کو اپنے خاندان کے لئے وقف کردوں اور یہ یقین رکھوں کہ اس طرح ساری قوم بلکہ ساری دنیا کی خدمت کر رہا ہوں۔ اسی کا نام محبت ہے اور یہی انسانیت ہے۔

ہر فعل کی نوعیت نیت پر منحصر ہوتی ہے مثلاً اگر میں دوسروں کی تکلیف کا لحاظ کئے بغیر اپنے خاندان کی غلط خدمت انجام دوں جیسے فرض کیجئے کہ میں کوئی ایسی ملازمت یا کاروبار کرلوں جس میں دوسروں سے زبردستی روپیہ حاصل کیا جائے تو میں خاندان کو مالا مال کردوں گا اور اس کی تمام ناجائز ضروریات بھی پوری کردوں گا لیکن حقیقت میں نہ تو یہ خاندان کی صحیح خدمت ہوئی اور نہ ملک و قوم کی۔ بخلاف اس کے اگر میں یہ کہوں کہ خدا نے

مجھے ہاتھ پیر اس لئے دیئے ہیں کہ میں صرف اپنی اور اپنے متعلقین کی پرورش کروں تو گویا میں اپنی زندگی کو سادہ تر اور آسان تر بناتا ہوں۔ اس طرح مجھ سے کسی کو نقصان نہیں پہنچے گا۔ اور صرف اپنے قریب ترین لوگوں کی خدمت انجام دونگا۔ تصور کیجئے کہ اگر ہر شخص یہی طرز عمل اختیار کرلے تو ملک کی حالت کتنی بہتر اور قابل رشک ہوجائیگی یہ صحیح ہے کہ سب کے سب بہ یک وقت اس پر عمل نہیں کر سکتے لیکن جو کریں گے وہ بہرحال منزل مقصود کو قریب تر کرنے میں ممد ثابت ہونگے اگر میں تمام دوسرے ممالک کو نظر انداز کرکے صرف ہندوستان کی خدمت کرنا چاہوں تو میرے اس طرز عمل سے کسی ملک کو نقصان نہیں پہونچے گا۔ کیونکہ میری خدمت مقابلے کی نوعیت کی نہ ہوگی "اپنی چیز کو اس طرح استعمال کرو کہ اُس سے دوسرے کو تکلیف نہ پہنچے" یہ نہ صرف ایک اعلیٰ قانونی نظریہ ہے بلکہ زرّیں اصول ہے۔ اہنسا اور محبت پر عمل کرنے کا ایک معقول ذریعہ ہے۔ ہم اس عقیدے کے علم بردار ہیں اس لئے ہمیں اپنے عمل سے یہ ثابت کرنا چاہیئے کہ وہ وطن پرستی جس کی بنیاد محبت پر قائم ہو حیات بخش ہوتی ہے، لیکن جس کی بنیاد نفرت پر ہو وہ روح کو فنا کردیتی ہے[۱]۔

گویا سودیشی کی تحریک اپنے مفہوم میں پوری وسعت رکھتی ہے۔ جب ہمیں یہ تسلیم ہے کہ ساری دنیا ایک "کل" ہے اور اس کے تمام اجزا ایک دوسرے سے بہت زیادہ منسلک ہیں تو سودیشی کا مفہوم یہ ہوا کہ ایک محدود حلقے کی خدمت ساری دنیا کی خدمت کے مترادف ہے بشرطیکہ اس کا بھی لحاظ رکھا جائے کہ دوسروں کو بھی اسی طرح اپنے محدود حلقے کی خدمت کا حق حاصل ہے۔

اسی اصول کے مطابق پھر یہ سوال ہی پیدا نہ ہوگا کہ چند بہتر اور زیادہ اہل پیدا کرنے والے دوسروں سے ناجائز فائدہ اٹھائیں گے یا انھیں اپنا غلام بنائے رکھیں گے کیونکہ جیسا کہ ہم پہلے بھی عرض کرچکے ہیں اس حالت میں پیداوار تو مقامی ضروریات تک محدود ہوگی۔ اور موجودہ سرمایہ داری کی سی حرص اور خودغرضی کا کوئی موقع ہی نہ ہوگا۔ علاوہ ازیں مانگ کے مطابق پیداوار مساوی طور پر تقسیم ہوگی۔ جب پیداوار مساوی ہوگی تو منافع بھی مساوی ہوگا۔ جس کا لازمی نتیجہ یہ ہوگا کہ دولت صرف چند افراد کے پاس جمع نہ ہوسکے گی۔ آمدنی کی افراط اور تفریط جاتی رہے گی جس کی وجہ سے افلاس اور فاقہ کشی کی مصیبت دور ہوجائیگی اور سب کو کافی خوراک ملنے لگے گی۔

البتہ ایک گاؤں دوسرے گاؤں سے مختلف چیزوں کا تبادلہ کیا کریگا۔ کیونکہ ہر گاؤں دنیا کی ساری چیزیں نہیں تیار کرسکتا۔ اور اگر اس کی کوشش بھی کرے تو ناممکن ہوگا کیونکہ ہر جگہ کے مقامی حالات اور خام پیداوار مختلف ہوتی ہے۔

---

[۱] خیالات مہاتما گاندھی از سی۔ ایف۔ انڈریوز۔ ص ۱۲۶ - ۱۲۷

لیکن یہ تجارت یک طرفہ نہ ہوگی بلکہ باہمی ہوگی تاکہ کوئی گاؤں پیداوار کا ایسا مرکز نہ بن جائے جس سے دوسرے گاؤں کو نقصان پہنچے۔ اوران کا روزگار جاتا رہے۔ یہاں یہ سوال کیا جاسکتا ہے کہ یہ چیز کیسے حاصل ہوگی۔ اس کا جواب صاف ہے۔ اگر سودیشی کی اہمیت عوام کے ذہن نشین کردی جائے اور رائے عامہ کو اس کے لئے تیار کرلیا جائے تو یہ مسئلہ بہت آسان ہوجائے گا۔ کیونکہ لوگ خودبخود قریب کی تیار شدہ چیزوں کو دور کی آئی ہوئی چیزوں کے مقابلے میں ترجیح دیں گے۔ لیکن اس دوران میں دیہاتی پنچایتوں کو ازروئے قانون یا بذریعہ محصول اس کا انتظام کرنا ہوگا کہ باہر کی چیزیں بلاضرورت نہ آنے پائیں۔ اس سے نہ صرف گاؤں کا اقتصادی توازن قائم رہے بلکہ لامحدود ذاتی منافع حاصل کرنے کی کوششوں کا بھی قلع قمع ہوجائیگا۔ پیداوار کی عدم مرکزیت کی بدولت جب ہر گاؤں اپنی ضروریات کے لائق خود پیدا کرے گا تو بازاروں کے لئے مقابلہ مفقود ہوجائے گا اور جب بازاروں کا مقابلہ نہ ہوگا تو جنگ یا اجتماعی تشدد کی بھی ضرورت نہ پڑے گی۔ اس طرح ملک میں خصوصاً اور ساری دنیا میں عموماً امن و خوش حالی کا دور دورہ ہوگا۔ علاوہ ازیں چونکہ عدم مرکزیت کے مطابق ہر مزدور کو یہ آزادی حاصل ہوگی کہ وہ جو چاہے اور جس طرح چاہے تیار کرے۔ اس لئے اختراعی کوشش اور انفرادی ترقی کے لئے بھی کافی میدان ملے گا۔ فرمایئے کسی سماجی نظام سے اس سے زیادہ اور کیا توقع ہوسکتی ہے

لہذا انہی اصولوں پر ہمیں اپنی قومی زندگی کی داغ بیل ڈالنا چاہیئے۔ کیونکہ یہ نہ صرف سرمایہ داری اور اشتراکیت کے معائب کا انسداد کرتے ہیں بلکہ ہمارے آباؤ اجداد کی یادگار بھی ہیں۔ ہم پہلے بھی اس جانب اشارہ کرچکے ہیں کہ ہمارا قدیم دیہی نظام لامحدود ذاتی منافع کا سخت مخالف تھا۔ اور اس کا حامی تھا کہ آمدنی میں افراط تفریط نہ ہو تاکہ سب کو کھانے پینے کے لئے کافی مل جائے اور ہر گاؤں اپنے طور پر مستغنی بالذات ہوجائے۔ ہمارے نزدیک یہ تمام باتیں پیداوار کی مرکزیت کو مٹانے سے اور مذکورہ بالا طریقہ پر سودیشی پر عمل کرنے سے حاصل ہوسکتی ہیں۔ (باقی آئندہ)

ماخوذ از جامعہ

ہمارے کام کیوں بگڑ جاتے ہیں

گذشتہ سال امریکہ میں ۵،۲۸۰ کام بگڑ گئے دکانیں ٹوٹ گئیں۔ دکانوں کا بگڑ جانا کوئی چھوٹی موٹی بات نہیں ہے ان دکانوں اور کارخانوں کے ٹوٹ جانے سے ۱۶ کروڑ پونڈ کا ملک کو نقصان پہنچا۔ کم ازکم ۸۹۲ کارخانے تو اسلئے ٹوٹے کہ ان کے کارکنوں نے نہایت بے احتیاطی سے گاہکوں کو قرضہ دیا۔ اور پھر اس قرضہ کی وصولی کا اچھا بندوبست نہ کر سکے۔

امریکہ کے بعض ماہرانِ تجارت کا خیال ہے کہ ان ناکام تاجروں کی بڑی جماعت میں سے ۹۰ فیصدی کارخانے تو صرف اپنی لاعلمی کی وجہ سے ناکام ہوتے ہیں اگر ان کا انتظام قابل اور ماہر لوگوں کے ہاتھ میں ہوتا تو یہ کارخانے اور دکانیں کبھی نہ بند ہوتیں۔ کسی کام کو چلانا بڑی ہوشیاری کا کام ہوتا ہے نو آموز لوگوں کو سوائے ناکامی اور رنج کے اور کچھ حاصل نہیں ہوتا۔ ہر تاجر کو اچھی طرح معلوم ہونا چاہیئے کہ اس کام کی کامیابی یا ناکامیابی کے کیا اسباب ہو سکتے ہیں۔

اور یہ باتیں صرف عرصہ تک کام میں منہمک رہنے اور ذاتی تجربہ سے تعلق رکھتی ہیں۔ تاجروں کو چاہیئے کہ وہ دیگر تاجروں کے تجربات اور مفید معلومات سے فائدہ اُٹھائیں۔ بہت سے اخبار، رسالوں، کتابوں کو پڑھیں اپنے ساہوکاروں اور بنکروں سے اپنے کام کے متعلق ہمیشہ مشورہ لیتے رہیں۔ اپنا حساب کتاب اور بہی کھاتہ بالکل شیشہ کی طرح صاف رکھیں۔ اگر خود حساب نہ لکھ سکتے ہوں تو کسی اکاؤنٹنٹ سے حساب کتاب لکھنے کی مہارت پیدا کریں۔

جس دکاندار کا حساب صاف نہ ہو اُس کو کبھی کامیابی نہیں حاصل ہو سکتی۔

(باقی آیندہ)

تمہارے نزدیک دولتمند کون ہے

ہر شخص زر نقد کے لحاظ سے انسان کو دولتمند سمجھتا ہے۔ لیکن اگر تمام دنیا کا سونا کسی آدمی کی ملکیت میں ہو تب بھی وہ اس زر قارون سے صحت اور خوشی نہیں خرید سکتا۔ اس لئے زر نقد کی موجودگی کے لحاظ سے کسی شخص کو دولتمند سمجھنا غلطی ہے۔ ہمارا خیال ہے دولت کی حقیقت کچھ اور ہی ہے۔

اگر دولتمندی صرف اسی کا نام ہے کہ زر نقد گھر میں یا بنک میں امانتاً موجود ہو، بہت سے مکانات اور زمین پر قبضہ ہو تو جب تک خوشی اور صحت نصیب نہ ہو تب تک ایسی دولت سے کیا فائدہ۔ میں نے دنیا کے ایک دولتمند ترین شخص کو دیکھا کہ گرجے کی چوہیا کی مانند غریب تھا۔ ہاضمہ کی خرابی کی وجہ سے اُس کی صحت ہمیشہ خراب رہتی تھی۔ میز پر اُس کے سامنے دنیا جہان کی نعمتیں اور طرح طرح کے فواکہات چُنے جاتے تھے مگر وہ اُن میں سے کسی چیز کو بھی دل بھر کر نہیں کھا سکتا تھا۔

بڑی خرابی یہ تھی کہ اس کی اولاد بھی مطیع اور فرمانبردار نہ تھی۔ تمام اولاد بالغ تھی۔ لیکن ناخوش غیر مطمئن۔ خود غرض اور اپنا فرض ادا کرنے والی نہ تھی۔ نہایت نافرمان تھی۔ اُس کی بیوی بھی اپنے خاوند کو صرف ایک بینکر سمجھتی تھی۔ حالانکہ وہ اسکے لئے باعثِ آرام ہونا چاہئے تھی۔ اس دولتمند ترین شخص کی مفلسی میں زیادتی اس بات سے اور بھی ہوگئی تھی کہ وہ مزاج کا بہت درشت تھا۔ کسی فرد بشر کو دوست بنا کر رکھنا جانتا ہی نہ تھا۔ اس لئے اس کو کسی چیز میں لطف زندگی آتا ہی نہ تھا۔ نہ کتابوں میں اس کا دل بہلتا تھا نہ دشت چمن کی سیر اُس کو مطمئن کرتی تھی نہ تفریح طبع کے لئے کھیل اور شکار میں اسکو آسودہ حال بناتے تھے۔

میں ببانگ دہل اس بات کا اعلان کرتا ہوں کہ اگر مجھ کو تمام برطانیہ کی دولت طلائی بھی اس کے بدلے میں دیدی جاتی تو میں اس دولتمند ترین شخص کے ساتھ تبادلہ کرنا ہرگز پسند نہ کرتا۔ یہ شخص مفلس قلاش تھا جو سونے کی معدن پر بیٹھا ہوا تھا۔ اس شخص کی کیسی عبرتناک زندگی تھی۔ باوجود دولت خطیر کے کوئی چیز بھی اُس کو تسکین یا اطمینان نہیں پہونچا سکتی تھی۔ ایسی دولت کس کام کی جس سے انسان کی خوشی اور صحت کا ناس ہو جائے۔　　(باقی آئندہ)

دولتمند کس طرح بنے

یوں تو خدا کی بے نیازی ہے کہ کوئی کچھ نہ جانتا ہو اور کامیاب ہو جائے۔ مگر تجارتی زندگی میں کوئی شخص اس کے تمام ترنکات ذاتی تجربہ سے کبھی حاصل نہیں کرسکتا۔ اور جبتک کامل طور پر نشیب و فراز کو نہ سمجھ لے کامیابی دور رہتی ہے۔ ضروری ہے گذشتہ کامیاب تاجروں کے سوانح اور احوال کا مطالعہ کیا جائے۔ ابتدا سے اُن کے کامیاب دور تک جو مشکلات پیش آئی ہیں اُن کو دلنشین کیا جائے۔ تاکہ اپنے دورِ زندگی میں اسی قسم کی مشکلات واقعات پیش آئیں تو اُن کا حل اس مطالعہ سے کیا جاسکتا ہے۔

بزرگ اپنے کارنامے اولاد کو کہانی کے طور پر سُنایا کرتے تھے جس سے اُن میں اُولوالعزمی، استقلال اور جوانمردی رگ و ریشہ میں جذب ہو جاتی تھی۔ یہی کارنامے ہم کتابی صورت میں اُن نوجوان دوستوں کیواسطے پیش کر رہے ہیں جو تجارت سے دولتمند اور نامور ہونا چاہتے ہیں۔ دُنیا کے کامیاب لوگوں کے واقعات جو اخبارات یا رسائل سے ہم تک پہنچے ہیں اُنکا قیمتی انتخاب ہے۔

جھونپڑی کا رہنے والا دُنیا کا دولتمند ہیں

کارل لیمل[1] آج دُنیا کے سب سے بڑے سوداگروں میں شمار ہوتا ہے۔ عظیم الشان تاجروں اور دولتمندوں میں اسکا چوتھا نمبر ہے وہ آج سے ۶۲ سال پیشتر جرمنی کے ایک چھوٹے سے قصبہ میں پیدا ہوا تھا، ۱۱ سال کی عمر میں اسکی ماں مرگئی۔ وہ ایک غریب یہودی کا بیٹا ہے۔ نیویارک میں وہ ۱۶ شلنگ ہفتہ تنخواہ پر ملازم ہوا۔ اُس کے بعد وہ کپڑے کی ایک دوکان کا منیجر ہوگیا وہاں وہ بارہ سال تک کام کرتا رہا۔ ۴۰ سال تک وہ معمولی بیوپاری تھا۔ بعدازاں اُس کی ملازمت جاتی رہی۔ کیونکہ مالکوں کے ساتھ اُسکا تنازعہ ہوگیا۔ وہ اس تنازعہ کو اپنے لئے خوش قسمتی کا ذریعہ سمجھتا تھا۔ سنہ ۱۹۱۰ء میں متحرک تصویروں کا آغاز تھا۔ آیندہ کامیابی اور فروغ اُس کے ذہن میں بیٹھ گئی۔ اس نے جلدی ایک فلم کمپنی قائم کرلی جو دو سال میں امریکہ کی عظیم ترین کمپنی بن گئی۔ اور کارل لیمل کروڑپتی بن گیا۔ وہ ایسا آدمی ہے جو لڑائی میں بھی مُسکراتا رہتا ہے۔ سنہ ۱۹۲۹ء وہ انگلستان آیا اُس وقت اس کا تاروں کا بل ہزار پونڈ تھا وہ اپنے تمام بل ۲۴ گھنٹے کے اندر اندر کر دیتا ہے۔ ملازموں کو مقروض دیکھنا پسند نہیں کرتا۔ اس کے ہزاروں دوست ہیں۔ اثنائے سفر میں وہ کسی اسٹیشن پر اُتر جائیگا اور اپنے کسی ملازم کے والدین یا رشتہ داروں کی مزاج پُرسی کرنے کے لئے چلا جاتا ہے۔ وہ نہایت مشفق انسان ہے خدائے تعالیٰ نے اس کے دل میں رحم اور محبت کا مادہ پیدا کر دیا ہے اور اسی رحمدلی اور شفقت کی وجہ سے مالامال کر دیا ہے۔

---

[1] Carl Lemmel.

ناول نویسی سے دولتمندی

فرینک موزٹن انگلستان کا ایک مشہور ناول نویس ہے وہ اپنی کامیاب زندگی کے اسباب بیان کرتے ہوئے کہتا ہے کہ میں ابھی نوجوان ہی تھا کہ میرے بزرگ دوست آرنلڈ بنیٹ اور ایچ۔ جی۔ ویلز میرے مضامین کی تعریفیں کر کرکے مجھے زیادہ محنت سے کام کرنے کی ترغیب دیا کرتے تھے۔ نتیجہ یہ ہوا کہ میں لگاتار محنت کرتا رہا۔ حوصلہ افزائی اور خود اعتمادی کی بدولت ایک مجبوعی کلرک کی حیثیت سے بڑھکر ایک کامیاب مصنف ہوگیا۔ اور اب میرے پاس اتنا کام ہے کہ مجھے کبھی قلت کار کی شکایت نہ ہوئی وہ اپنی کامیابی کی دو بڑی وجوہات بیان کرتا ہے ایک خوش قسمتی دوسرا رسوخ وہ کہتا ہے جو لوگ محض اسلئے ایک اچھی ملازمت یا روزگار ترک کردیتے ہیں۔ کہ وہ لایق ہونیکی وجہ سے بہت جلد کوئی کام کرلینگے وہ بڑے ہی بیوقوف ہیں اس لئے کہ کسی کو کیا معلوم کہ آئیندہ کن حالات کا سامنا کرنا پڑے۔ بالعموم اس قسم کے لوگ بعد میں ضرور پچھتاتے ہیں۔ جب ایک بار کوئی کام شروع کردیا جائے تو اس کو پایۂ تکمیل تک پہنچائے بغیر دم نہ لینا چاہئے۔ اور اس بات کا بھی ہمیشہ خیال رکھنا چاہئے کہ نت نئے پیشے نہ اختیار کئے جاویں۔ کامیابی کا ایک راز یہ ہے کہ دوسروں پر اعتماد کرو لیکن اتنا نہیں کہ اپنا آپ بھول جاؤ۔ اکثر مصمم ارادہ سے اپنی رائے پر قایم ہونا اچھا ہوتا ہے خواہ اس میں بعد میں ناکامیابی ہی کیوں نہ ہو۔ یہ ناکامی ہمت اور استقلال کا سبق دیتی ہے۔ کوئی کام شروع کرنے سے پہلے یہ سوچ لو کہ تمہارا میلان طبع واقعی اُس طرف ہے، اور کیا تم اس کام کو انجام دے سکوگے۔ بعض لوگ کسی کام کو شروع اُسے نصف انجام دیکر چھوڑ دیتے ہیں۔ کیونکہ وہ اسکو اپنی طبیعت کے مطابق نہیں پاتے، ایسے لوگ ہمیشہ ناکام رہتے ہیں۔ دیانت اور راستبازی کو ہرگز نہ چھوڑو خیانت و بددیانتی کا نتیجہ قید یا ذلت ہوا کرتا ہے۔

دولت کمانے کیلئے اس قسم کے نزدیک راستے کو اختیار کرنا اچھا نہیں۔ محنت اور استقلال دولت کمانے کا بہترین ذریعہ ہے۔ میں نے خود بھی محنت اور استقلال کی بدولت اپنی حالت بہتر بنائی ہے۔ میرے پاس رہنے کو مکان نہ تھا مگر اب میں ایک مکان کا مالک ہوں۔ میرے پاس کافی نقد روپیہ بھی ہے۔ یہ میری مسلسل محنت اور دیانتداری کا ثمرہ ہے۔

کسی شخص کو یہ خیال نہ کرنا چاہئے کہ وہ بدقسمت پیدا ہوا ہے۔ انسان اپنی قسمت آپ بناتا ہے۔ جو لوگ بدقسمت ہیں ممکن ہے انکی بدقسمتی انکی پیدا کی ہوئی ہو۔ بدقسمت لوگ ہمت ہار دیتے ہیں، اور کسی بھی کام میں کامیاب نہیں ہوتے۔ بدقسمتوں کو اپنی قسمت سنوارنے کے لئے ضروری ہے کہ وہ شادی کرلیں۔ بدقسمت مردوں میں جس چیز کی کمی ہوتی ہے وہ انکی بیویاں پوری کردیتی ہیں۔ وہ اُن کا حوصلہ بڑھاتی ہیں اور آگے بڑھنے کی ترغیب دیتی ہیں۔

کمبل ساز کمپنی کا عروج پر پہونچنا

ایک کمبل بنانے کا کارخانہ ۵۰ سال سے امریکہ میں قائم ہے۔ متواتر خسارہ اُٹھاتے اُٹھاتے کارخانہ بیٹھ گیا لیکن دفعتاً مالکوں نے ہوش سنبھال کر اپنی فروخت کی حکمت بدل ڈالی۔ اور کارخانہ میں از سرِ نو جان آگئی۔ اُس کارخانہ کا قصہ امریکن میگزین میں اس طرح درج ہے۔ ۵۰ سال تک تو یہ کارخانہ ہر سال روپیہ کماتا رہا۔ اُسکے بعد زوال آتے آتے اسکے کاروبار میں ۳۰ فیصدی کا نقصان آگیا۔ پہلے یہ کارخانہ دوسروں کے توسط سے بیچا کرتا تھا۔ اسکے مال پر اپنا تجارتی نشان بھی کوئی نہیں تھا۔ ایک وقت اسے فی کمبل صرف ½ پنیں کا فائدہ ہوا تھا۔ پھر نقصان شروع ہوگیا کمپنی نے اشتہار دینے اور کمبل عوام کے پاس براہ راست فروخت کرنیکا فیصلہ کیا۔ چنانچہ کمپنی نے عجیب و غریب چال چلی، اور اشتہار دیا جو آدمی ہمیں دس پونڈ ردّی اُون بھیجے گا، ہم اُسے ۲۶ شلنگ میں ایک جوڑا نئے کمبل کا بھیجدیں گے۔ اگر پسند نہ ہوں تو روپئے واپس کر دیئے جاویں گے۔ اشتہار کی سُرخی یہ تھی "تم پھٹے پُرانے اونی کپڑے دیکر خالص اونی کمبل لے سکتے ہو"۔ چنانچہ بیشمار آرڈر موصول ہوئے ہر ایک آرڈر پر صرف ڈیڑھ شلنگ خرچ آیا۔ اور ہر ایک بنڈل کا وزن اوسطاً ۱۳ پونڈ تھا۔ پھر فرم والوں نے چٹھیاں بھیجیں جس سے دس ہزار ناموں کی فہرست مرتب ہوگئی جن کے پاس اپنی شرائط بھیجدیں۔ یہ تجویز اور بھی کامیاب نہ ہوئی اور اُنھیں چھ ہزار پونڈ کے آرڈر آگئے ۱۳ فی صدی خطوط کے ساتھ آرڈر آگئے اور فرم کو ہر جوڑے کے ساتھ کافی منافع ہوا۔ دوسری مرتبہ کمپنی نے ۲۰ ہزار چٹھیاں بھیجیں جن سے بارہ فی صدی کے قریب آرڈر آگئے آپ تو کمپنی کے وارے نیارے ہوگئے اور مرنے کے بعد دوبارہ زندگی حاصل ہوگی۔

فولاد کی تجارت اور اُس سے انتہائے عروج

۱۹۲۶ء میں جرمنی میں ایک ۴۵ سالہ بوڑھا فوت ہوگیا۔ جسکی موت پر لوہے اور فولاد کی تجارت کا سب سے بڑا سوداگر بلکہ تجارت کے اس شعبہ کا قاعدہ اعظم دُنیا سے اُٹھ گیا۔ اُسکا نام تھا ئیسن تھا وہ ایک عجیب و غریب آدمی تھا۔ جو اپنی ہمت سے یورپ کی تجارتی زندگی میں بلند ترین مقام تک پہنچا۔ اُس نے جرمنی میں عظیم ترین صنعتی فرم قایم کی۔ اور وہ جرمنی کا سب سے بڑا اور پہلا کروڑ پتی تھا یورپ میں وہ سب سے بڑا سوداگر فولاد ہو گزرا ہے۔

کچھ عرصہ تک وہ لوہے اور فولاد کی تجارت پر کافی اقتدار رکھتا تھا۔ تھا ئیسن ایک سٹیل مین آہنگر کا بیٹا تھا۔ اُس نے ۲۵ شلنگ پر زندگی شروع کی تھی۔ اور اپنی تمام زندگی میں اپنے پاؤں پر کھڑا رہا۔ اپنی ہمت پر ترقی کرتا گیا۔ اسکے والدین چھوٹی عمر میں مر چکے تھے۔ اس کا کوئی شریکِ کار نہ تھا سلطنتِ جرمنی میں وہ بیحد آزادی پسند اور جمہوریت نواز تھا۔ اُسے اپنی ذات پر پُورا پورا اعتماد تھا۔

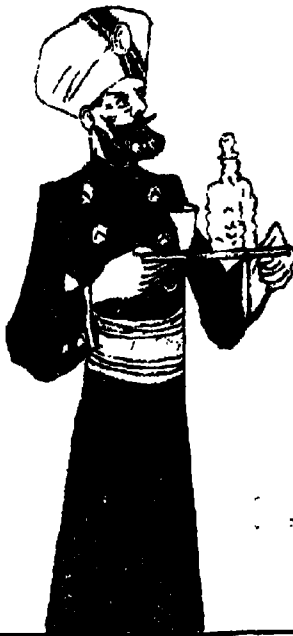
(باقی آیندہ)

شمالی ہندوستان

بے نظیر آرام دہ جائے قیام لذیذ طعام

نشاط ہوٹل و ریسٹورنیٹ

لاہور

زمانۂ حال کے مطابق جدید قسم کے فرنیچر سے سجے ہوئے صاف - ہوادار کمرے - نہایت شاندار عمارت -

پچیس ۲۵ سالہ تجربہ کار مینیجر کے اہتمام و نگرانی ہیں، نہایت مہذب، باسلیقہ اسٹاف ہر وقت آپکی خدمت کے لئے منتظر ہیں - جملہ قسم کے لذیذ و نفیس کھانے ہر وقت تیار ملیں گے - سیاح - تاجران - روٴسا - شرفا کے لائق اس سے بہتر دوسری جائے قیام کہیں نہیں ملے گی -

مسالک السالکین فی تذکرۃ الواصلین

یہ کتاب تصنیف کردہ جناب مرزا عبدالستار بیگ صاحب مختار مرحوم کی ہے۔ اس کتاب میں مفصل حالات حضرات صوفیائے کرام کے جناب سرور کائنات سے لیکر تا زمانۂ حال نہایت وضاحت اور خوبی سے حوالہ قلم کئے گئے ہیں۔ اسکے تین دفتر ہیں۔ دفتر اول میں خرقہ، درویشی اور اکثر نکات تصوف پر مجملاً بحث کی گئی ہے۔ اور علاوہ بریں بسیط سوانح عمریاں سرور کائنات و خلفاء راشدین اور بزرگان قادریہ پاک کی ہیں۔ دفتر دوم میں حالات بزرگان چشتیہ سہروردیہ اور نقشبندیہ کے مندرج ہیں۔ اور دفتر سوم میں حالات اُن بزرگان کے درج کئے گئے ہیں جن کا نام نامی دفتر اول و دفتر دوم کے اکثر مقامات پر آگیا ہے۔ دفتر اول و دفتر دوم کو جناب مصنف صاحب مرحوم نے اپنی زندگی میں طبع کرایا تھا۔ اور دفتر سوم بعد ممات اُنکے پہلی مرتبہ اب طبع کرایا گیا ہے چونکہ یہ کتاب بہت متبرک اور اپنی طرح کی صرف اکیلی ہے اور پہلی مرتبہ جن جن صاحب مذاق کی نظر سے گذری وہ اس سے بہت محظوظ ہوئے۔ اور اب بھی اس کے شائقین بہت سے لوگ ہیں۔ اور چونکہ دفتر اول جو پہلی مرتبہ طبع ہوا تھا وہ بالکل نبڑ چکا تھا۔ اس لئے میں نے دفتر اول اور دفتر سوم کی طباعت کا انتظام کیا، اور یہ تینوں دفتر مکمل ہوگئے ہیں۔ دفتر دوم کی کچھ کوپیاں قبل کی چھپی ہوئی بچی رہ گئی ہیں۔ یہ سب ہو نکے نکل جانیکے بعد ارادہ ہے کہ دفتر دوم کی طباعت بھی بار ثانی کرا دیجائے تاکہ یہ نادر الوجود کتاب مفقود نہ ہو جائے اور صاحبان ذوق اور اس کے قدردان ہمیشہ اس چشمۂ فیض و برکت سے سیراب ہوتے رہیں۔ ہرسہ دفتر بڑی تقطیع کے ہیں یعنی $\frac{۲۶ \times ۲۰}{۴}$ ہر صفحہ تقریباً تیرہ انچ لانبا ہے اور ۱۰ انچ چوڑا ہے دفتر اول میں ۴۸۲ صفحے دفتر دوم میں ۵۵۶ صفحے اور دفتر سوم میں ۲۲۸ صفحے ہیں۔ قیمت دفتر اوّل کی قبل سے چار روپیہ۔ اور دفتر دوم کی چار روپے آٹھ آنے اور دفتر سوم کی دو روپیہ رکھی گئی ہے۔ لیکن جو صاحبان تینوں دفتر ایک ساتھ خرید کریں گے اُن کو مکمل کتاب صرف آٹھ روپیہ پر دیجائیگی محصول ڈاک ہر حالت میں ذمہ خریدار ہوگا۔ جو کتب فروش صاحبان بغرض تجارت کم از کم ۲۰ جلدیں ہر دفتر کی ایک بار خرید کریں گے اور قیمت پیشگی ادا کر دیویں گے۔ اُن کے ساتھ اور بھی رعایت کی جائے گی۔ اگر آپ کو اس کتاب کی خریداری منظور ہو تو مہربانی کرکے جلد مجھے مطلع کریں کہ آپ کس قدر جلدیں کتنی قیمت اور کن شرائط کے ساتھ خریدنا چاہتے ہیں۔

ملنے کا پتہ

دفتر آگرہ اخبار پریس آگرہ

زیر سرپرستی۔کنور۔دہلوی
"شمع"
پندرہ روزہ
فی پرچہ (دو آنے) ۲ر
بصیغہ اشتہارات
تاجر آگرہ
فلمی۔ادبی۔شاہکار۔مینجر شمع۔ ۲۴۔ انارکلی۔لاہور

چیز پہننا ہمیں خبر نہ ہوئی ... پہلو نہ کہنا ہمیں خبر نہ ہوئی

ایک رعایتی اعلان

ہفتہ وار گلفروش اُردو کا ایک کامیاب اور معیاری اخبار ہے۔ جو اگست ۱۹۳۵ء سے پابندی وقت کے ساتھ دہلی سے شائع ہوتا ہے اس میں بیحد دلچسپ افسانے۔ مفید کارآمد علمی۔ فلمی۔ اخلاقی اور سیاسی مضامین اور روح پرور نظمیں وغزلیں شائع ہوتی ہیں۔ ۲۰×۲۶/۴ سائز کے ۲۸ صفحات اور ٹائیٹل پیج مصور ہے۔ گلفروش کا سالانہ چندہ صرف ۸/ ہے۔ مگر مالک گلفروش نے اعلان کیا ہے کہ ۲۸ مارچ تک گلفروش صرف ۱۲/ سالانہ میں جاری کردیا جاویگا۔ اور ان پہلے دس احباب کو جن کا چندہ ۱۵ مارچ تک بذریعہ منی آرڈر موصول ہوگا ایک جلد "شیطان کی سوانح عمری" (جس کی قیمت ۱۲/ ہے) بالکل مفت دی جائے گی۔ خیال رہے کہ ۲۸ مارچ کے بعد کسی صاحب کو بھی یہ رعایت ہرگز نہ دی جاوے گی۔

۲۸ مارچ تک ہفتہ وار گلفروش غربا۔ طلبا۔ اور قومی لائبریریوں کے نام ۱۲/ سالانہ میں جاری کردیا جائے گا بشرطیکہ زرچندہ بذریعہ منی آرڈر موصول ہو۔

اس رعایتی قیمت پر وی۔ پی ہرگز نہ بھیجا جائے گا۔

درخواست پر چار معزز احباب سے تصدیق کرائیے کہ آپ اس رعایت کے مستحق ہیں۔

نمونہ کا پرچہ ۱/ کا ٹکٹ آنے پر بھیجا جائے گا۔

مینیجر ہفتہ وار گلفروش ضمیر گلی۔ دہلی

ALEXANDRA
FOR SHOE
FAMILY FASHION
الیگزینڈرا
شوز
بچوں عورتوں اور مردوں کیلئے
جدید فیشن کا نمونہ ہوتے ہیں
The Alexandra
SHOE FACTORY
SADER BHATTI
AGRA.
الیگزینڈرا شو فیکٹری
صدر بھٹی آگرہ

REGD. NO. A. 4123.

تاجر
آگرہ

جلد ۱ | فہرست مضامین اپریل ۳۷ء | نمبر ۴

محمد الیاس ایڈیٹر و پرنٹر و پبلشر نے آگرہ اخبار پریس آگرہ میں چھپوا کر اکبری روڈ صدر بھٹی آگرہ سے شائع کیا

ہندوستان کی اقتصادی اور تجارتی بدحالی پر اکثر نمائندگان حکومت ہمدردانہ انداز سے بیحد فصیح و بلیغ خیالات کا اظہار فرماتے ہیں۔ جس کا مقصد یقیناً یہی ہوتا ہے کہ موجودہ افلاس، بے روزگاری دور ہو سکے۔ مدبران ملک جب کبھی ان حوادث و آلام کو سلجھانے کی صورت اختیار کرتے ہیں تو وہ کچھ ایسی بے تعلق اور غیر اہم بحث کا موضوع بن جاتی ہے جس سے اور بھی زیادہ پیچیدگیاں پڑ جاتی ہیں۔ ہندوستان کی یہ بدنصیبی ہے کہ جو چیز اس کے صحیح مفاد کے لئے درکار ہے وہ ان مباحث میں نہیں آتی۔

ہندوستان کی معاشی اور تجارتی فلاح کی حقیقت دراصل یہ ہے کہ جب تک اس کی بین الاقوامی تجارت کو غیر فطری اور غیر کاروباری قیود اور مستبدانہ کشمکش سے آزادی نہیں ملتی اُس وقت تک کوئی صحیح ازالہ نہیں ہو سکتا۔ جب تک اس کو چشم حقیقت سے اوجھل رکھا جائے گا موجودہ مشکلات میں ہرگز آسانی پیدا نہیں ہو سکتی۔ اگر اسی طرح کچھ دنوں اور اغماز و بے نیازی سے کام لیا گیا تو ایک دن وہ آئے گا کہ یہ ایک لاینحل مسئلہ بن جائے گا۔

ملک کی گوناگوں مشکلات میں ایک دوسری خطرناک چیز کا بھی اضافہ ہو گیا ہے اور وہ سیاسی پریشانی ہے! ابھی ہماری سابقہ اور دیرینہ مصیبتوں میں ذرہ برابر بھی کوئی کمی نہیں ہو سکی تھی اور ان مصائب کا صحیح حل بھی ہاتھ نہ آیا تھا کہ یہ ایک اور بلا مسلط ہو گئی۔ ان دو اہم حالات کا ایک ہی مرکز پر جمع ہو جانا معلوم نہیں کن ہولناک نتائج پیدا کرنے کا سبب ہو اور ملک کی اقتصادی و معاشرتی حالت کا کیا حشر ہو گا۔

حکومت نے صورت حالات کو پیش نظر رکھتے ہوئے ہندوستان کے ساتھ جدید تجارتی معاہدات کی ضرورت محسوس کی اور اس میں غیر معمولی عجلت سے کام لینا چاہتی ہے۔ اور فیڈریشن آف انڈیا کمرشیل چیمبرز کو خاص طور پر مخاطب کرتے ہوئے اس ضرورت کی طرف توجہ دلائی ہے کہ وہ تین نمائندے تجارتی

تبادلہ خیالات کے لئے انگلستان روانہ کرے۔ ہندوستان کے لئے یہ وقت بہت نازک ہے۔ جس طرح دو سیّارے ایک دوسرے کے پاس سے ہوکر گذر رہے ہوں اور اُن کی متوازی رفتار سے خطرات کا اندیشہ لاحق ہو فیڈریشن کے نمائندے اگر معمولی ذہنیت کے ہوئے تو پھر نہیں کہا جا سکتا کہ یہ اونٹ کس کروٹ بیٹھے۔

ہندوستان کو تجارتی آزادی تو کبھی حاصل ہی نہ تھی اور نہ یہ اس قابل ہے کہ برطانیہ کے علاوہ دیگر ممالک کی مصنوعات کو کم سے کم قیمت پر خرید سکے۔ یہی سبب ہے کہ بیرونی ممالک بھی اس کے مال کو نہیں خریدتے۔ ہندوستان ان کے مال کے مقابلہ میں برطانیہ کی مصنوعات کو ترجیح دیتا ہے گو کہ نتیجے میں برطانوی مال کی قیمت ہندوستان کو زیادہ ادا کرنی پڑتی ہے۔ اور بعض قیود کی پابندی کے سبب ہندوستان بیرونی ممالک کا مال کم قیمت پر کسی طرح نہیں خرید سکتا۔ ان تمام دشواریوں کے ہوتے ہوئے ہندوستان کے ساتھ خود حکومت ہی اگر کچھ ہمدردی کرنا چاہے تو کر سکتی ہے۔

قارئین "تاجر" سے ہم معذرت خواہ ہیں کہ پرچہ وقت کی پابندی سے پیش نہ کیا جا سکا۔ اس فرو گذاشت پر اظہار افسوس کرنا ہمارا پہلا فرض ہے۔ اس کے بعد اُن غیر متیقن وجوہات کا عرض کرنا بھی ضروری ہے جو اس کا خاص سبب ہیں۔ ان میں ایک چیز تو یہ ہے کہ اس وقت تک رجسٹر نمبر نہ حاصل ہو سکا۔ تین ماہ سے متواتر کوشش کی جا رہی ہے کہ جلد سے جلد نمبر مل جائے مگر صاحب پوسٹماسٹر جنرل لکھنؤ کے دفتر سے ہم کو ہر بار یہی جواب ملتا رہا کہ انکوائری کے بعد فوراً نمبر دیدیا جائے گا، مگر یہ وعدہ ہنوز وعدہ ہے۔

اپریل کا پرچہ تو پہلے ہفتے اپریل ہی میں تیار ہو چکا تھا، صرف ایک کاپی قصداً ملتوی کر دی گئی تھی کہ اس مرتبہ تو نمبر یقینی مل جائے گا، اور ہم اپنی تمام پچھلی تاخیرات کے متعلق اپنے معزز قارئین سے تلافی کر کے آئندہ پابندی وقت کا پروگرام بنائیں گے۔ ساتھ ہی اس کے اب تک جو مشکلات ہماری مقصد عمل میں سدِّ راہ بنی ہوئی تھیں وہ ختم ہو جائیں گی۔ مگر افسوس ہے کہ یہ خیال ہمارا غلط ثابت ہوا مجبوراً اپریل کا "تاجر" مکمل کر دیا گیا اور صاحب پوسٹ ماسٹر جنرل کی خدمت میں پھر درخواست کی گئی۔

دوسری مشکل یہ ہے کہ "تاجر" کے ابتدائی مشکلات کے ہوتے ہوئے فی کاپی سوا آنے کا ٹکٹ لگانا یہ ناقابل برداشت بار ہے جو ہر صاحب فہم اس کو اچھی طرح سمجھ سکتا ہے۔ خریداران "تاجر"

غالباً اس نتیجے پر پہنچے ہوں کہ عموماً جس طرح جدید صحائف اجرا ہوتے ہیں اور بند ہو جاتے ہیں یہی حال اس کا بھی ہوا۔ اور چندہ بھی گیا۔ مگر ہم اپنے قارئین کو اطمینان دلانا چاہتے ہیں کہ انشاراللہ ایسی ناکام صورت ہرگز ہرگز بھی بروئے کار نہیں آئے گی۔ "تاجر" کی بنیادیں بفضلہ نہایت مستحکم ہیں اور اسکے اجرا کا مقصد ذاتی منافع و اغراض سے قطعی مبرّا۔ ہم کبھی ایسی مذموم اور اخلاق سوز جرأت کا تصور بھی نہیں کرسکتے اور نہ دنیائے صحافت میں ایسی رکیک و بدنما مثال قائم کرنے کے متمنی ہیں۔ مگر ان دشواریوں سے جو ہمارے لئے اتفاقیہ پیش آجائیں ان کا انسداد کرنا ضروری ہے اس میں اگر کچھ وقت صرف ہو جائے تو یہ مجبوری قابل ملامت نہ شمار کی جائے گی۔

جاپان اور ہندوستان کے تجارتی تعلقات

شیخ عطاء اللہ صاحب مسلم یونیورسٹی علی گڈھ

(یہ مضمون دہلی سے براڈکاسٹ ہو چکا ہے)

جاپان (ایشیا کا انگلستان) رقبہ میں ڈیڑھ لاکھ مربع میل سے کم اور آبادی میں چھ کروڑ سے کچھ زیادہ ہے۔ مشکل سے ۱۵ فیصدی رقبہ قابل کاشت ہے۔ آبادی کے نصف حصہ کا ذریعہ معاش زراعت ہے جاپان اپنی خوراک کا بیشتر حصہ خود پیدا کرتا ہے۔ لیکن اب چاول اور دوسری اجناس غیر ملکوں سے منگوائی جاتی ہیں۔ نصف رقبہ زیر کاشت میں چاول پیدا ہوتا ہے باقی میں گیہوں، جو، مکا، آلو، لوبیا، شہتوت، گنا، اور تمباکو پیدا ہوتا ہے۔ پھلوں میں سنگترہ اور ناشپاتی مشہور ہیں۔ جنگلات کثرت سے ہیں۔ ڈیڑھ ہزار قسم کی لکڑی پیدا ہوتی ہے۔ جاپان میں مکانات لکڑی ہی کے بنے ہوتے ہیں۔ معدنیات میں صرف کوئلہ اور تانبا معقول مقدار میں پیدا ہوتے ہیں۔ دنیا میں جتنی مچھلی پکڑی جاتی ہے اُس کی ایک چوتھائی جاپان میں پکڑی جاتی ہے۔ مچھلی کی بدولت جاپان کو ایک عمدہ غذا اور لاکھوں جاپانیوں کو ایک معقول ذریعہ معاش میسر آتا ہے۔ جاپان، آسٹریلیا اور امریکہ کو ایک کروڑ ساٹھ لاکھ ین سالانہ کے صرف کیکڑے ہی بھیجتا ہے۔ ریل ۱۸۷۲ء میں صرف ۱۸ میل کے فاصلہ میں چلائی گئی۔ اب پندرہ ہزار میل کے زیادہ رقبہ میں ریل پھیلی ہوئی ہے۔ جہازات کے لحاظ سے جاپان کا تیسرا نمبر ہے۔ اور اُس کی تجارت زیادہ تر اپنے ہی جہازوں میں ہوتی ہے۔

جاپان کی صنعتی ترقی اُنیسویں صدی کا ایک معجزہ سمجھا جاتا ہے۔ ہندوستان کے ساتھ جاپان کی تجارت نے گذشتہ ساٹھ سال میں ایک ہزار گُنا ترقی کی ہے۔ ۱۸۷۰ء میں دونوں ملکوں کی تجارت کی کل کائنات نصف ملین میں تھی۔ اب عرصہ سے ۵۵۰ ملین میں سے زیادہ ہے۔ اس کی ایک وجہ تو یہ ہے کہ جاپان نے ہندوستان کو پیداوار خام خریدنے کے لئے اور اُس میں اپنی مصنوعات بیچنے کے لئے ایک بہت بڑی بنی بنائی منڈی تیار پایا۔

جاپان کی صنعت و حرفت نے تین جنگوں کی بدولت جن میں اُس کو گذشتہ ساٹھ برس میں شریک ہونا پڑا نہایت تیزی سے ترقی کی لیکن ۱۹۱۴-۱۸ء کی جنگ عالمگیر نے تو جاپان کی صنعت و حرفت و تجارت کے محل کو ایسی مضبوط بنیادوں پر اُستوار کر دیا کہ اب یورپ کے سورما دقفۂ حیرت ہیں۔ ۱۹۱۴-۱۸ء تک جب یورپ خاک و خون میں تڑپتا رہا اور اُس کی تمام قوت سامان ہلاکت پیدا کرنے پر صرف ہو رہی تھی۔ ایشیا کی منڈیاں سُونی پڑی تھیں۔ بلی کے بھاگوں چھینکا ٹوٹا اور جاپان کی تجارت نے ہندوستان میں اپنے قدم مضبوطی سے جما لئے۔ ۱۹۱۳-۱۴ء میں ہندوستان کی تجارت درآمد میں جاپان کا حصہ صرف تین فی صدی تھا ۱۹۱۸-۱۹ء میں ۲۰ فیصدی ہو گیا۔ ۱۹۱۷-۱۸ء میں جاپان سے ہندوستان نے بارہ اور اگلے ہی سال ۲۴ ملین کا مال خریدا۔ ۱۹۱۷-۱۸ء میں کپڑے کی درآمد میں جاپان کا

حصہ ۸۰۲ فیصدی تھا ۱۹۱۸-۱۹ء میں ۱۵ فیصدی ہوگیا یعنی ایک سال میں قریبًا تین گنا بڑھ گیا۔ جاپان نے ۱۹۱۰-۱۱ء میں ہندوستان سے بیس ملین پونڈ کا مال خریدا اور یہ مالیت زمانہ قبل جنگ سے ۵۰ فیصدی بڑھی ہوئی تھی۔

جنگ کے بعد بھی جاپانی مال ہندوستان کی منڈیوں میں اُمنڈا چلا آیا نتیجہ یہ ہوا کہ جاپانی مال کی درآمد جو ۱۹۱۳-۱۴ء میں صرف ۲۰۶ فیصدی تھی ۱۹۳۱-۳۲ء میں دس فیصدی اور ۱۹۲۲-۲۳ء ۱۵۰۴ ہوگئی ہندوستان سے جاپان نے جو مال خریدا تھا اُس کا حصہ ۱۹۱۳-۱۴ء میں ۱۰۰۹ فیصدی تھا ۱۹۳۱-۳۲ء میں ۸۰۷ ہوا اور ۱۹۳۲-۳۳ء میں ۶۰۵ رہ گیا۔ کپڑے ہی کو لیجئے انگلستان اور جاپان ہی ہمیں زیادہ تر کپڑا بہم پہنچاتے ہیں۔ کپڑے کی تجارت میں جاپان نے وہ زور باندھا کہ اس تجارت کو گویا انگلستان کے ہاتھ سے چھین لیا اور ہندوستان کی صنعت کو تو اُلٹی چھری سے ذبح کردیا۔

فیصدی حصہ کپڑے کی تجارت ۱۹۱۳-۱۴		۱۹۲۶-۲۷	۱۹۳۲-۳۳
انگلستان	۹۷٫۱	۸۲٫۵	۴۹٫۱
جاپان	۰٫۳	۱۳٫۸	۴۸٫۵

جاپان کی بڑھتی ہوئی تجارت کو جاپان اور ہندوستان کے درمیان شرح تبادلہ کی "گراوٹ" سے بڑی تقویت پہنچی۔ دسمبر ۱۹۳۲ء میں ایک سو ین جو پہلے ۱۳۰ روپیہ کے برابر تھے صرف ۸۰ روپے کے برابر ہوگئے یعنی سو ین کا جو مال ہندوستان والے ۱۳۰ روپیہ دیکر خریدتے تھے اب اُن کو صرف ۸۰ روپیہ میں مل سکتا تھا۔ اور جاپان والے جو مال ہندوستان سے سو ین دیکر خریدتے تھے اب ۱۶۱ ین دیکر لے سکتے تھے۔ نتیجہ یہ ہونا چاہیئے تھا کہ جاپانی مال کا ایک سیلاب بے پناہ ہندوستان پہنچے اور ہندوستان کا مال جاپان میں جانا کم ہوجائے۔ چنانچہ ایسا ہی ہوا۔ ہندوستان کی تمام صنعتیں اور غیر ملکوں کی تمام ترقیاں جاپانی مال کا مقابلہ کرنے سے عاجز آگئیں۔ شرح تبادلہ کے گرنے کا یہ اثر ہوا کہ دو سال کے عرصہ میں ہندوستان میں جاپانی مال درآمد اس طرح بڑھی۔

پھٹکری	۱۰۱ فی صدی سے		۱۷۰۶ فی صدی ہوگئی
براسلیں	۲۲	″	۹۷
چوڑیاں	۴۰	″	۵۶
صابن	۰۲	″	۱۰۵
چینی کا سامان	۸۳	″	۹۱
جرابیں	۴۶	″	۶۶
اونی مال	۲	″	۵

۱۹۳۲-۳۳ء میں ہندوستان نے جاپان سے بیس کروڑ روپیہ کا سامان منگوایا اور صرف ۱۴ کروڑ روپیہ کا سامان وہاں بھیجا۔ پچاس سال کے تجارتی تعلقات میں یہ پہلا موقع تھا کہ ہندوستان کی درآمد کے مقابلہ میں اُس کی ۵٫ ملین ین کے قریب کم رہی۔

جاپان کی اس ضرب سے ہندوستان کی سبھی صنعتیں بلبلا اٹھیں اور کپڑے والے تو گویا ڈھیر ہی ہوگئے ہندوستان کا تو کیا ذکر خود انگلستان کو جاپان نے ہندوستان کی منڈی میں کپڑے میں بڑی زک پہنچائی ۱۹۱۳-۱۴ء میں انگلستان ہماری مجموعی برآمد میں سے ۱۰۰ فی صدی کپڑا بہم پہنچاتا تھا اور جاپان صرف ۳۰ر ۱۹۳۲-۳۳ء میں انگلستان کا حصہ کپڑے کی تجارت میں ۱ر۴۹ فیصدی رہ گیا اور جاپان کا حصہ ۵ر۴۸ ہوگیا۔ اگر جاپان کے اس

بے پناہ مقابلہ سے ملکی صنعتوں کو بچانے کی فکر نہ کی جاتی تو قصہ تمام تھا۔ حکومتِ ہند نے پہلے تو جاپانی مال پر برطانوی مال کے مقابلہ میں کچھ زیادہ محصول لگا دیا اور بعد میں جاپانی کپڑے پر بہت بھاری محصول عاید کر دیا۔ اور جاپان والوں نے بھی جوش انتقام سے ہندوستانی روئی کا بائیکاٹ کر دیا۔ لیکن اس طرح کے مقابلے تجارتی اغراض کے لئے مفید نہیں ہوا کرتے۔ دونوں ملکوں نے آپس میں گفتگو شروع کی اور بالآخر جنوری سنہ ۱۹۳۴ء میں حکومت ہند و جاپان میں ایک تجارتی معاہدہ طے ہوا جس کی رو سے قرار پایا کہ حکومتِ ہند شرح تبادلہ کی کمی بیشی کے مطابق جاپانی مال پر محصول گھٹا بڑھا سکے گی حکومت ہند جاپانی پلین گرے کپڑے پر مالیت کا پچاس فیصدی یا ۵ ¼ آنہ فی پونڈ کے حساب سے محصول عاید کریگی دوسری قسم کے سوتی کپڑوں پر پچاس فیصدی محصول ہوگا جاپان ہندوستان میں سالانہ ۳۲۵ ملین گز سے زیادہ سوتی کپڑا نہ بیچ سکے گا اور اسی قدر کپڑا بیچنے کے معاوضہ میں جاپان کو ایک ملین بنڈل روئی خریدنا ہوگا۔ اگر جاپان مقررہ مقدار روئی نہ خریدے تو پھر دس ہزار بنڈل روئی زیادہ خریدے تو پندرہ لاکھ گز کپڑا زیادہ ہندوستان میں بیچ سکے گا۔ جاپانی سوتی کپڑا کسی صورت میں بھی ۴۰۰ ملین گز سے زیادہ نہیں آنے دیا جائیگا۔ اور اُس کی تقسیم اس طرح ہوگی کہ اُس میں سے ۴۵ فی صدی پلین گرے ہو۔ ۱۳ فی صدی حاشیہ دار ۸ فی صدی سفید اور ۳۴ فی صدی رنگدار ہو۔ تجارتی معاہدہ صرف کپڑے کے متعلق ہوا۔ یہ معاہدہ مارچ سنہ ۱۹۳۷ء میں ختم ہو جائے گا۔ اب ایک نئے تجارتی معاہدہ کے متعلق گفتگو شروع ہو چکی ہے۔

معاہدہ کا اثر اچھا ہوا اور جاپانی کپڑے کی قیمت جو سنہ ۱۹۳۲-۳۳ء میں ستائیس کروڑ روپیہ تھی سنہ ۱۹۳۳-۳۴ء میں اٹھارہ کروڑ کے قریب رہ گئی لیکن جاپان والے بھی بڑے حضرت ہیں انھوں نے اس لئے کہ معاہدہ میں کپڑے کی مقدار گزوں میں مقرر تھی اپنے کپڑے کا عرض بڑھا دیا۔ اسی طرح پہلے کی نسبت معاہدہ کی پابندی کرتے ہوئے بھی حقیقت میں زیادہ کپڑا بیچا۔ اور دوسرا کام انھوں نے یہ کیا کہ سوتی کپڑے کے بجائے ریشمی اور مصنوعی ریشم کا کپڑا زیادہ بھیجنا شروع کیا۔

آئیے اب ہندوستان اور جاپان کی تجارت خارجہ پر ایک نظر ڈالیں۔ شمار د اعداد سنہ ۱۹۳۵-۳۶ء کے متعلق بھی ہندوستان نے جاپان سے

سوتی کپڑا	۸ کروڑ ۱۸ لاکھ
مصنوعی ریشم	۲ کروڑ ۴۶ لاکھ
ریشمی کپڑا	۱ کروڑ ۴۶ لاکھ
اونی مال	۷۸ لاکھ
شیشہ اور شیشہ کا سامان	۶۵ لاکھ
لوہا اور فولاد	۴۳ لاکھ
کچا ریشم	۴۲ لاکھ
کیمیائی سامان	۳۶ لاکھ
ہارڈ ویئر	۳۶ لاکھ
ملی ہوئی دھاتیں	۳۰ لاکھ
چینی اور مٹی کے برتن	۲۶ لاکھ
ربڑ کا سامان	۱۹ لاکھ

اسی طرح مختلف قسموں کی شرابیں۔ جراب۔ بنیان۔ برش۔ بٹن۔ کافور۔ مفلر۔ چھتریاں۔ رومال۔ چھوٹی اور بڑی گھڑیاں۔ سائیکل۔ دوائیں سیمنٹ کھلونے۔ چوڑیاں۔ تنکے مصنوعی موتی۔ بوتلیں اوزار و آلات۔ تین سو قسم کا سامان آتا ہے۔ لیکن جن اشیاء کی تفصیل عرض کی گئی ہے وہ تمام درآمد کا ۸۲ فیصدی حصہ ہیں۔

بجلی کے آلات	۱۸ لاکھ
بجلی کا سامان	۱۸ لاکھ
مشینیں	۱۴ لاکھ
بوٹ اور شوز	۱۴ لاکھ
تانبا	۱۴ لاکھ
کا سامان	۱۲ لاکھ
علاوہ کاغذ	
کاغذ اور پٹھہ	۱۲ لاکھ
مٹھائی۔ بند پھل اور اسی قسم کا کھانے کا سامان۔	۱۱ لاکھ
رنگ اور رنگسازی کا سامان	۱۱ لاکھ

۳۵-۱۹۳۴ء میں ہم نے جاپان سے چار لاکھ جوڑے جوتے خریدے تھے۔

جاپان ہندوستان سے روئی خریدتا ہے اور روئی تمام برآمد کا ۳۵-۱۹۳۴ء میں ۴۸ فیصدی حصہ تھا۔ پگ آئیرن قریباً ۲ کروڑ روپیہ خریدا گیا۔ جست ۲۵½ لاکھ کا۔ جیوٹ ۴۰ لاکھ کی اور جیوٹ کا بنا ہوا سامان ۴۴ لاکھ کا۔ کمبل ۳۵-۱۹۳۴ء میں چھ لاکھ کی۔ لاکھ ۱۹ لاکھ کی۔ چاول۔ کھالیں۔ چمڑا۔ ہمندل۔ ہڈی کی کھاد اور تمباکو بھی جاپان کو جاتا ہے۔

ہندوستان کی تجارت برآمد میں جاپان کا حصہ ۱۴-۱۹۱۳ء میں ۲،۶ فیصدی تھا۔ ۳۳-۱۹۳۲ء میں ۱۵،۴ ہوگیا اور ۳۶-۱۹۳۵ء میں ۱۶،۳ ہوگیا۔ جہاں تک برآمد کا تعلق ہے۔ جاپان کا حصہ ۳۴-۱۹۳۳ء میں ۸۰۵ تھا۔ ۳۵-۱۹۳۴ء میں ۱۶،۱ ہوگیا۔

جاپان کی ترقی کے اسباب

جاپان ایک چھوٹا سا ملک ہے قدرتی ذرائع دولت بھی کچھ زیادہ نہیں ہے۔ لیکن ملک کی بڑھتی ہوئی آبادی کی ضروریات کو پورا کرنے کے لئے اور ملک کی صنعتی و تجارتی ترقی کو خوش حالی اور سیاسی قوت کیلئے ضروری سمجھتے ہوئے حکومت اور رعایا دونوں نے بہت کامیاب کوشش کی ہے۔ ہر قسم کے کارخانے پہلے حکومت نے چلائے پھر عوام کو دیدیئے۔ صنعت کو ہر قسم کی آسانیاں بہم پہنچائیں۔ اہل جاپان نے اپنی محنت سے بچایا ہوا روپیہ بے دریغ صنعت میں صرف کیا۔ حکومت سے قرض لیا۔ حکومت نے دوسرے ملکوں سے قرض لیا۔ اول درجے کی مشینیں منگوائیں۔ باہر سے بڑی بڑی تنخواہوں پر ماہرین بلائے۔ ریلوں اور جہازوں پر بھاری رقمیں صرف کیں اور اتنا روپیہ خرچ کیا کہ جاپان کی بنکوں میں سونا ختم ہوگیا۔ آخر اُن کی محنت پھل لائی اور آج ہر ملک میں جاپان کے نام کا ڈنکہ بج رہا ہے لیکن کہا جاتا ہے کہ جاپان کی ترقی میں سب سے بڑا حصہ اُس کے خوش دل مزدوروں کا ہے۔ وہ خوشی سے کام کرتے ہیں اور کم اُجرت کے باوجود اُن کی کارکردگی نہایت زیادہ ہے۔ اندازہ کیا گیا ہے کہ انگلستان میں ایک مزدور چھ کھڈیوں پر کام کرسکتا ہے لیکن جاپان میں مزدور ۸ سے ۱۲ تک پر کام کرتا ہے اور آپ چلنے والی تیس چالیس کھڈیوں کو ایک جاپانی مزدور سنبھالے رہتا ہے۔ مزدوری کے کم ہونے اور دوسرے مختلف اسباب کی بنا پر اندازہ کیا گیا ہے کہ جاپان انگلستان سے پچاس فی صدی اور ہندوستان سے ۶۵ فی صدی کم قیمت پر کپڑا پیدا کرتا ہے۔

لیکن صرف اسی ایک بات میں جاپان کی ترقی کا راز پوشیدہ نہیں۔ جاپان کے کاروباری آدمی بھی اپنی انتہائی لیاقت دوسرے ملکوں کی ضروریات کے سمجھنے میں اور اُن کے کام کی چیزیں پیدا کرنے میں صرف کردیتے ہیں۔ ہر ملک میں آدمی بھیجتے ہیں اور ملک کی

ضروریات سمجھتے ہیں۔ مثلاً کوریا کپڑے کی فروخت کے لئے ایک بڑی منڈی ہے۔ سب کپڑا پیدا کرنے والے ملک وہاں کپڑا بھیجنا چاہتے ہیں لیکن کوئی اتنی تکلیف نہیں کرتا کہ کوریا والوں کی ضرورت اور حالت کو سمجھے۔

جاپان نے اُن کے راز کو پالیا ہے اور دوسرے ممالک کا کپڑا وہاں نہیں بکنے پاتا۔ اصل میں کوریا والوں کا لباس اس قسم کا ہے کہ چھوٹے عرض کا کپڑا اُس کے بنانے میں ضائع ہوجاتا ہے اور جھنگا پڑتا ہے۔ جاپان نے اُن کے لئے بڑے عرض کا کپڑا تیار کردیا ہے۔ کوریا کے اندرونی حصوں میں پہنچنے کے لئے بیل اور گھوڑوں پر سامان لادنا پڑتا ہے۔ دوسرے ملکوں والے بیس بیس من کی پیٹیوں میں سامان بھیجتے ہیں جنھیں اندرون ملک میں پہنچانا مشکل ہے۔ جاپان والے مال کو ایسا بھیجتے ہیں کہ آسانی کے ساتھ جانوروں پر لادا اور اتارا جاسکے کوریا کے دھوبی ایسا طریقہ صفائی اختیار کرتے ہیں جس سے جلد کپڑا پھٹ جاتا ہے۔ جاپان نے ایسا کپڑا تیار کیا ہے جو اس طریق صفائی سے جلد نہ پھٹے۔ اب بتایئے کوریا والے جاپان کا کپڑا کیونکر نہ خریدیں۔

جاپان کی تجارتی پالیسی

جاپان نے پہلے پہل ۱۸۵۸ء میں انگلستان اور روس سے تجارتی معاہدات کئے۔ سات برس کے بعد بعض ممالک سے ایک اور تجارتی معاہدہ ہوا جس کی رو سے جاپان پر ایسی پابندیاں عائد ہوگئیں کہ وہ صنعت میں کچھ ترقی نہ کرسکتا تھا۔ ۱۸۹۹ء میں جاپان اُن نا روا پابندیوں سے آزاد ہوا۔ ۱۹۱۱ء میں جاپان نے ایسے محصولات عائد کئے جن کا مقصد ایک طرف حکومت کی آمدنی بڑھانا اور دوسری طرف اپنی صنعتوں کو ایک حد تک پناہ دینا تھا۔ جاپان کی موجودہ تجارتی پالیسی ۱۹۲۶ء میں مرتب ہوئی اور اُس کے اصول یہ قرار پائے :-

(۱) جاپان میں نہ پیدا ہونے والی یا کم پیدا ہونے والی پیداوار خام کو بلا محصول ملک میں آنے دیا جائے۔

(۲) ابتدائی ضروریات زندگی مثلاً سامان خوراک پر کم محصول عائد کیا جائے۔

(۳) ایسی صنعتوں کو جن کی ابتدائی کوششوں کے بعد فروغ پانے کی امید ہے پناہ دی جائے۔

(۴) تعیشات پر بھاری محصول عائد کیا جائے تاکہ ملک کی آمدنی بھی بڑھے اور غیر ملکی تعیشات کے استعمال کی عادت لوگوں میں پیدا نہ ہو۔ ۱۹۲۴ء میں جاپان نے معیشات پر سو فی صدی محصول عائد کردیا تھا۔

(۵) محصول عائد کرنے میں اشیائے کی مالیت نہیں۔ اُن کی نوعیت کو زیادہ مدنظر رکھا جائے۔ جاپان نے صنعت کی ترقی کے ساتھ ساتھ زراعت کو بھی نظر انداز نہیں کیا اور اُسے بھی پناہ دی ہے۔

جاپان کی صنعتی اور تجارتی پالیسی یہ ہے کہ جو چیز ملک میں پیدا ہوسکے اُسے بشرطِ ضرورت غیر ملکی مقابلہ سے بچاکر فروغ دیا جائے۔

ہندوستان کے ساتھ جاپان کی تجارت نے گذشتہ پچیس برس میں بہت ترقی کی ہے۔ ۱۹۱۳-۱۴ء میں جاپان نے ہندوستان سے ۲۲ کروڑ روپیہ کا سامان خریدا اور ہندوستان میں صرف پانچ کروڑ کا سامان بیچا۔ ۱۹۳۲-۳۳ء میں ہندوستان نے بیس کروڑ کا سامان جاپان سے خریدا اور ۱۴ کروڑ کا جاپان

کے ہاتھ بیچا۔ ۳۶-۱۹۳۵ء میں درآمد و برآمد دونوں ۲۲ کروڑ روپیہ کی مالیت کے برابر تھیں۔

۱۴-۱۹۱۳ء میں جاپان کا مال ہندوستان میں بقدر ۲/۶ ۲فی صدی آتا تھا اور اب ۲ ۱۶٫ فیصدی آتا ہے۔ ہندوستان کی تجارت خارجہ کی یہ خصوصیت ہے کہ یہ پیداوار خام دوسرے ملکوں کو بھیجتا ہے اور وہی ملک اُسی پیداوار خام کو مصنوعات میں تبدیل کرکے یہاں فروخت کو بھیج دیتے ہیں۔ چونکہ دوسرے ملکوں کو سائنس، دولت اور تجربہ کے فائدے حاصل ہیں۔ انکا مال یہاں آن کر اتنا سستا بکتا ہے کہ ہندوستان کی صنعتوں کو آسائش کا سانس لینا مشکل ہوجاتا ہے ہندوستان کی حکومت کی صنعتوں کو ترقی دینے کے خیال سے تجارت معاہدات اور محصول گھٹانے بڑھانے سے ہندوستان کی صنعتوں کو پناہ دیتی اور سلطنت برطانیہ کے ساتھ اُس کے تجارتی تعلقات کو زیادہ قریب اور مستحکم بنانا چاہتی چاہتی ہے۔ جاپان نے گذشتہ دس پندرہ سال میں ہندوستان کی تجارت پر خوب قبضہ جما لیا ہے۔

ہندوستان کی زراعت کا مسئلہ

(گذشتہ سے پیوستہ)

باب دوم

کسانوں کا افلاس

ہندوستان کے کسانوں کی معاشی حالت کا مطالعہ ذرا تفصیل سے ہم اس باب میں کرنا چاہتے ہیں۔ بہت زمانہ گذرا ۱۸۷۱ء میں دادابھائی نوروجی نے یہ ثابت کرنے کی کوشش کی تھی کہ ہندوستان کا عوام الناس طبقہ فاقے کرکرکے زندگی گذار رہا ہے۔ انھوں نے تخمینہ لگایا تھا کہ ہندوستان میں فی کس سالانہ آمدنی کا اوسط اُس وقت بیس روپیہ تھا۔ اور وہ لکھتے ہیں کہ "یہ بھی خیال میں رکھنا چاہئے کہ اس اوسط آمدنی میں سے غریب مزدور کو اس کا پورا حصہ نہیں ملتا۔ اعلیٰ اور متوسط طبقہ کے لوگوں کو ضرور ان کے حصہ سے زیادہ ملتا ہے، اور غربا کے حصہ میں اسی نسبت سے کمی ہوجاتی ہے۔ اور مشکل یہ ہے کہ گذر بسر کرنے کے لئے کم سے کم جتنی آمدنی کی ضرورت ہے وہ بھی ہماری اس اوسط آمدنی سے زیادہ ہوتی ہے۔ اس سے ہندوستان کے عامتہ الناس طبقہ کی حالت کا پتہ چلتا ہے، ان غریبوں کو اتنا بھی میسر نہیں کہ زندگی کی ناگزیر ضروریات کا بھی انتظام کرسکیں۔

۱۸۸۰ء میں سرکاری طور پر زرعی آمدنی کا فی کس اوسط اٹھارہ روپیہ سالانہ قرار دیا گیا۔ اسکے بعد

۱۸۸۲ء میں ارل کرومر اور ڈیوڈ باربور نے تخمینہ کیا کہ کل آبادی کی فی کس سالانہ آمدنی کا اوسط ستائیس روپیہ ہے۔

ڈگبی اپنی کتاب "برطانوی ہند کی خوش حالی" میں اس نتیجہ پر پہنچے ہیں کہ مجموعی حیثیت سے برطانوی ہند کی کل آبادی کی فی کس سالانہ آمدنی کا اوسط سترہ روپے چار آنے ہے۔ لیکن پھر زیادہ دولتمند طبقوں کی آمدنی کو اس میں سے نکال کر انہوں نے یہ تخمینہ کیا تھا کہ ہندوستان کے ایک کاشتکار کی آمدنی اوسطاً ۱۲ شلنگ یا نو روپئے سالانہ سے زیادہ نہیں۔ پھر وہ لکھتے ہیں کہ "اس حساب سے تو ایک پنس یومیہ بھی نہیں پڑتا۔ لیکن اگر غریبوں اور امیروں کی آمدنی کو ملا کر بھی برابر برابر تقسیم کیا جائے تب بھی تو اچھی طرح سے زندگی بسر کرنے کی اس میں گنجائش نہیں نکل سکتی۔ اس آمدنی میں تو مغربی ممالک کے اچھے مویشی خانوں میں مویشیوں کا چارہ اور سانی بھی نہیں ہوسکتی۔"

۱۹۰۱-۲ء میں لارڈ کرزن نے تخمینہ کیا تھا کہ ہندوستان کے زراعت پیشہ طبقے کی فی کس سالانہ آمدنی تو بیس روپئے ہے اور اگر کل آبادی کا اوسط لیا جائے تو تیس روپئے۔ واڈیا اور جوشی نے ۱۹۱۳-۱۴ء کے اعداد سے ہندوستان کی کل آبادی کی فی کس آمدنی کا اوسط ۴۴-۵-۰ نکالا ہے۔ اس کے علاوہ شاہ اور کھمباٹا نے حساب لگایا ہے کہ کل فی کس سالانہ آمدنی ۱۹۰۰ء سے ۱۹۱۴ء تک ۹-۳۶ تھی ۱۹۱۴ء سے ۱۹۲۲ء تک ۹-۸-۴۰ اور ۱۹۰۰ء سے ۱۹۲۲ء تک ۹-۸-۴۴ اور ۱۹۲۱-۲۲ء میں ۱۱۶ (یا اگر مطالبات وطن کو بھی اس میں سے وضع کر دیا جائے تو ۱۰۷-۹)

لیکن ۱۹۲۱-۲۲ء کی رقم میں اضافے سے غلط فہمی نہ ہونا چاہئے۔ یہ حقیقی اضافہ نہ تھا بلکہ جنگ کے بعد زر اور سکوں کی قیمت گر جانے کی وجہ سے یہ نام نہاد اضافہ آمدنی میں ہو گیا تھا۔

یہ تو گذشتہ زمانہ کی تحقیقات کا نتیجہ ہے لیکن حال مرکزی ساہوکارہ تحقیقاتی کمیٹی نے لکھا ہے کہ "صوبجاتی کمیٹیوں کے نیز دیگر مطبوعہ اعداد و شمار کے مطابق ہندوستان کی کل زرعی پیداوار کی کل قیمت ۱۹۲۸ء کی شرح قیمت کے حساب سے ۱۲ ارب روپئے ہوتی ہے۔ ان اعداد کے حساب سے نیز اوپر کی دیگر آمدنیوں کو بھی اگر شمار کر لیا جائے جو زرعی آمدنی کی ۲۰ فیصدی سے زیادہ نہیں ہوتی ہیں اور اسی کے ساتھ اگر گذشتہ دس سال کے اضافہ آبادی اور ۱۹۲۸ء کے بعد سے قیمتوں میں تخفیف کو نظر انداز کر دیا جائے تو فی کس سالانہ آمدنی کا اوسط ۴۲ سے زیادہ نہیں بیٹھتا یعنی ۳ پونڈ سے کچھ اوپر سالانہ؛ چنانچہ زراعت پیشہ طبقہ کی غربت اور افلاس اب ایسا نہیں رہا کہ اس میں کسی شک و شبہ کی گنجائش ہو۔"

مندرجہ بالا تخمینہ ۱۹۲۸ء کی قیمتوں کے حساب سے کیا گیا ہے اور اس وقت سے اجناس اور غلہ کی قیمتیں کم از کم پچاس فیصدی ضرور گھٹ گئی ہیں اس لئے اگر ۱۹۲۱ء کے بعد سے آبادی کے اضافے کو نظر انداز کر دیا جائے تو آج زراعت پیشہ طبقہ کی آمدنی کا اوسط اندازاً بیس روپئے فی کس سالانہ سے زیادہ نہ ہوگا۔ علاوہ اس کے یہ اوسط جن اعداد سے نکالا گیا ہے ان میں بڑی بڑی آمدنی رکھنے والے لوگ بھی شامل ہیں، اگر اس کل میزان

میں سے ان کے حصہ کی رقوم وضع کر دی جائیں تو ۹۶ فیصدی زراعت پیشہ کاشتکاروں کی آمدنی جو دس ایکڑ سے بھی کم رقبہ زمین کی کاشت کرتے ہیں اتنی کم نکلیں گی کہ کوئی یقین نہیں کرسکتا۔

گورنمنٹ ایگریکلچر کالج لائل پور کے سردار کرتار سنگھ نے اپنے رسالے "پنجاب کے کسانوں کے حساب کتاب" میں پنجاب کے نو ضلعوں کے چند خوش حال کاشتکاروں کے حسابات آمد و خرچ مرتب کئے ہیں جو اعداد انہوں نے جمع کئے ہیں وہ درج ذیل ہیں۔ اور یہ اس لئے پریشان کن ہیں کہ سارے ہندوستان میں پنجاب کا صوبہ سب سے زیادہ خوشحال اور زراعت میں سب سے زیادہ ترقی یافتہ سمجھا جاتا ہے۔

اس نقشہ میں مختلف اضلاع کے کاشتکاروں کی فی ایکڑ خالص آمدنی دکھلائی گئی ہے اور انھیں کاشتکاروں کو لیا گیا ہے جو زمیندار بھی ہیں۔

اضلاع	آمدنی سنہ ۲۸-۲۹ء			سنہ ۲۹-۳۰ء			سنہ ۳۰-۳۱ء		
	پائی	آنہ	روپیہ	پائی	آنہ	روپیہ	پائی	آنہ	روپیہ
لائل پور	۳	۱۴	۵۳	۷	۶	۴۴	۱۱	۱۴	۱۱
سرگودہ	۷	۳	۳۵	۱۰	۷	۱۲	۲	۶	۳
منٹگمری	۷	۱۱	۴۲	۹	۰	۳۲	۸	۱	۹
امرتسر	۵	۵	۶۴	۰	۱۲	۳۷	۲	۱۵	۷
رہتک	۰	۰	۳۱	۲	۰	۱۸	۵	۱	۱۳
ملتان	۶	۱۱	۱۴	۹	۹	۱۳	۶	۱۵	۱۰
جالندھر	۰	۱۲	۳۸	۶	۱۳	۲۲	۹	۱۲	۱۱
ہوشیارپور	۷	۷	۲۰	۷	۰	۳۱	۴	۱۰	۱۴
لدھیانہ	۳	۳	۲۱	۴	۴	۱۲	۲	۷	۳
اوسط :-									
۱- نوآباد علاقے جہاں نہریں ہیں۔	۲	۰	۵۴	۳	۱۵	۴۲	۷	۵	۱۱
۲- وہ علاقے جہاں کنوؤں سے آبپاشی ہوتی ہے	۰	۲	۳۲	۲	۷	۱۸	۹	۲	۹
۳- میزان رسالے والا کو نکالنے کے بعد	۸	۷	۴۷	۹	۱۲	۳۶	۲	۱۴	۱۰

نہر کا علاقہ	۳۲ - ۱۱ - ۴	۲۴ - ۳ - ۰	۵ - ۸ - ۴
میزان	۳۲ - ۸ - ۴	۲۰ - ۰ - ۳	۷ - ۱۴ - ۶

اس نقشہ سے جیسا کہ ظاہر ہوتا ہے ۲۹-۱۹۲۸ء سے ۳۱-۱۹۳۰ء تک ان اضلاع میں اوسطاً فی ایکڑ خالص آمدنی ۵ روپے سے گھٹ کر ۴ ۱۴ ہوگئی۔ اور چونکہ ۵۵ فیصدی کاشتکاریا پانچ ایکڑ سے کم رقبہ زمین کی ہیں اس اکثر کاشتکاروں کی آمدنی ۳۱-۱۹۳۰ء میں صرف للعہ تھی پھر اگر یہ فرض کیا جائے کہ ایک خاندان میں پانچ آدمی ہوتے ہیں تو فی کس سالانہ آمدنی کا اوسط آٹھ روپئے سے کسی صورت میں زیادہ نہیں بیٹھتا، اب ان اعداد پر ان صوبوں کی حالت آپ خود قیاس کرسکتے ہیں جو پنجاب کے مقابلے میں کم خوش حال یا غریب سمجھے جاتے ہیں!

بابو رام صاحب مصرا نے صوبہ متحدہ میں ضلع کانپور کے ایک موضع کی معاشی تحقیقات کے بعد ربیع اور خریف کی فصلوں کی فی ایکڑ پیداوار کے مصارف کاشت کا حسب ذیل نقشہ تیار کیا ہے جس سے آپ کو اندازہ ہوگا کہ کس قدر قلیل منافع پر کاشتکار زندگی کے دن کسی نہ کسی طرح گذارتا ہے۔

	ایک ایکڑ جوار			ایک ایکڑ گیہوں			ایک ایکڑ چنا		
	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی
کل پیداوار کی کل قیمت	۶۵	۰	۰	۶۶	۰	۰	۲۸	۰	۰
مصارف کاشت	۱۱	۶	۰	۳۸	۴	۰	۱۷	۸	۰
لگان	۱۲	۱۰	۰	۲۰	۰	۰	۱۰	۰	۰
خالص منافع	۴۱	۱۰	۰	۷	۱۲	۰	۰	۸	۰

یہ تخمینے ۳۱-۱۹۳۰ء میں کئے گئے تھے۔ اور اس کے بعد سے چونکہ قیمتیں بہت زیادہ گر گئی ہیں اس لئے اب تو فی ایکڑ منافع اس کا نصف رہ گیا ہے جتنا کہ مندرجہ بالا نقشہ میں ظاہر کیا گیا ہے۔ دیگر فصلوں کی حالت بھی اس سے کچھ زیادہ بہتر نہیں ہے۔ اور یہ دعویٰ آسانی سے کیا جاسکتا ہے کہ مجموعی حیثیت سے آج ہندوستان کے ۳۰ فیصدی کاشتکاروں کو کوئی منافع ہی نہیں ملتا۔ بلکہ واقعہ یہ ہے کہ متعدد صورتوں میں لگان اور مصارف کاشت جو آج کل کل پیداوار کی قیمت کے ۴۰ یا ۵۰ فیصدی کے برابر ہوتے ہیں۔ اور حکومت کا مالیانہ یا زمیندار کا لگان مل ملا کر اتنے زیادہ ہوجاتے ہیں کہ کاشتکار کو کچھ بھی نہیں بچتا۔ صوبہ پنجاب کے ۴ زراعتی فارموں کے آمد و خرچ کے حسابات ۳۲-۱۹۳۱ء مل سکے ہیں جس میں راکھ بولا سرکاری فارم بھی شامل ہے۔ اور اس میں یہ دکھلایا گیا ہے کہ خالص آمدنی میں زمیندار اور کسان کے حصوں کی کیا نسبت ہے۔ یہ نقشہ ذیل میں درج کیا جاتا ہے۔

یہ فارم نہر کے علاقے میں ہیں اور ۱۹۲۳ء سے بٹائی کے اصول پر کاشت کی گئی تھی۔

[۵] ہندوستان کا تجزیہ، جلد دوم صفحہ ۲۵۲ پر برج نرائن مضمون ملاحظہ ہو۔

ضلع اور کھیت کا رقبہ	کل آمدنی فی ایکڑ			مصارف فی ایکڑ			خالص آمدنی فی ایکڑ		
لائلپور ۲۷½ ایکڑ	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی
زمیندار	۱۶	۱۴	۰	۶	۱۵	۶	۱۰	۱۴	۶
کاشتکار	۱۶	۱۳	۱۱	۲۲	۱۳	۹	۵	۱۵	۱۰
میزان	۳۵	۱۱	۱۱	۳۰	۱۲	۳	۱۶	۱۴	۴

	کل آمدنی فی ایکڑ			کل مصارف ایکڑ			خالص آمدنی		
۲- لائل پور رسالے والا سرکاری فارم ۸۰۲½	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی	روپیہ	آنہ	پائی
زمیندار	۲۵	۳	۰	۸	۷	۱۱	۱۶	۱۱	۱
کسان	۲۵	۷	۱۱	۲۲	۱۰	۱	۱	۱۳	۱۰
میزان	۵۰	۱۰	۱۱	۳۲	۲	۰	۱۸	۸	۱۱
۳- منٹگمری ۲۵ ایکڑ									
زمیندار	۲۰	۱۰	۶	۷	۱۲	۲	۱۲	۱۳	۴
کسان	۱۹	۱۴	۰	۲۳	۹	۸	۳	۱۱	۸
میزان	۴۰	۸	۶	۳۱	۶	۱۰	۹	۱	۸

مندرجہ بالا نقشہ سے معلوم ہوتا ہے کہ دو فارموں میں کسانوں کو کچھ نہیں ملا۔ بلکہ ان کو نقصان ہوا جن چند اضلاع کا اوپر ذکر ہے ان میں دیگر فارموں کی کل آمدنی میں زمیندار کے فی صدی حصہ کے اعداد مندرجہ ذیل نقشہ حسابات فارم صوبہ پنجاب میں مرتب کئے گئے ہیں :-

سال	ضلع	فارم	کل آمدنی میں زمیندار کا حصہ رسدی فیصد
۲۴-۱۹۲۳ء	لائل پور	۲۳۲ ایکڑ	۶۱/۱
۲۶-۱۹۲۵ء	"	۲۸ "	۶۰/۹
۲۶-۱۹۲۵ء	لائل پور	۸۸ ایکڑ	۶۰/۶
"	منٹگمری	۵۰ "	۶۴/۹
"	"	۱۶۵ "	۶۱/۸
۲۷-۱۹۲۶ء	لائل پور	۲۸ "	۵۳/۹
"	"	۲۲۸ "	۶۳/۴
"	"	۶۹۶ "	۶۶/۷
"	منٹگمری	۵۰ "	۶۷/۶
"	سرگودھا	۱۳۵ "	۷۷/۹

سنہ	ضلع	رقبہ فارم	کل آمدنی میں زمیندار کا حصہ رسد
سنہ ۲۷-۲۶ء	لائل پور	۲۸ ایکڑ	۱۸٫۷
"	"	۲۴۰ "	۷۲٫۱
"	"	۷۹۶ "	۶۹٫۱
"	منٹگمری	۵۰ "	۸۱٫۹
"	"	۴۲½ "	۴۴٫۹
"	سرگودہ	۲۸ "	۴۷٫۲
سنہ ۲۹-۲۸ء	لائل پور	۲۸ "	۷۳٫۳
"	"	۷۹۹ "	۶۳٫۷
"	منٹگمری	۲۴½ "	۶۲٫۱
"	سرگودہ	۲۸ "	۷۳٫۶
سنہ ۳۰-۲۹ء	لائل پور	۲۸ "	۷۸٫۷
"	"	۸۰۲½ "	۷۰٫۹
"	منٹگمری	۳۶¾ "	۴۸٫۰
"	سرگودہ	۲۸ "	۹۸٫۳
سنہ ۳۱-۳۰ء	لائل پور	۲۷½ "	۲۲۱٫۷
"	"	۸۰۲½ "	۹۰٫۰
"	منٹگمری	۲۵ "	۱۴۰٫۹
اوسط		۲۷ فارم	۸۲٫۴

چنانچہ ۲۷ فارموں کے حسابات سے یہ معلوم ہوا کہ کل پیداوار کی قیمت میں ۸۲ فیصدی تو زمیندار کو ملا اور بمشکل ۱۸ فیصدی غریب کاشتکار کے حصہ میں آیا۔

بنگال کی معاشی تحقیقاتی کمیٹی نے سنہ ۱۹۳۳ء میں اضلاع بانکرہ، فریدپور اور پبنا کے چند کاشتکار خاندانوں کی آمدنی اور خرچ کے متعلق اعداد و شمار جمع کئے تھے۔ ان کی تحقیقات بیشتر ان خاندانوں تک محدود تھی جو بنگال کے سب سے نیچے اور غریب طبقے کے نہیں کہے جا سکتے لیکن اس تحقیقات سے بھی یہی پتہ چلتا ہے کہ غریب کسان کس حد تک بالکل دیوالیہ ہو گیا ہے۔

ضلع بانکرہ کے ۲۵۸ خاندانوں کے حسابات جن کی تحقیقات کی گئی درج ذیل کئے جاتے ہیں، اسی کے بالمقابل وہ اعداد و شمار بھی دیدیئے گئے ہیں جو سنہ ۲۸ء کی تحقیقات سے مرتب کئے گئے تھے تاکہ اس وقت جو تباہی حالات کی بدولت پیدا ہو گئی ہے اس کا بھی اندازہ ہو جائے۔

	سنہ ۲۸ء	سنہ ۳۳ء
ایک خاندان کی اوسط سالانہ آمدنی	۱۴۶ روپے	۸۶ روپے
ایک خاندان کے اوسط مصارف سالانہ	۲۶۷ "	۱۶۹ "
خسارہ	۱۲۱ "	۸۳ "
ہر مقروض خاندان کا قرضہ	۲۲۵ "	۳۰۴ "

ضلع فریدپور میں ۴۲۴ خاندانوں کا جائزہ لیا گیا اور اس کا نتیجہ حسب ذیل ہے:-

	سنہ ۲۸ء	سنہ ۳۳ء
ایک خاندان کی اوسط سالانہ آمدنی	۲۰۷ روپے	۱۰۵ روپے
ایک خاندان کے اوسط مصارف سالانہ	۱۹۰ "	۱۱۸ "
خسارہ	..	۱۳ "
قرض فی خاندان	۱۴۸ "	۲۱۷ "

ضلع پبنا میں ۲۹ خاندانوں کی معاشی تحقیقات کی گئی اور حسب ذیل نتیجہ پر پہنچے:-

ایک خاندان کی اوسط سالانہ آمدنی	۱۷۹ روپئے	۶۹ روپئے
ایک خاندان کے اوسط سالانہ مصارف	۱۲۹ "	۸۲ "
قرض فی خاندان	۱۰۱ "	۱۵۶ "

اگر یہ فرض کیا جائے کہ ایک خاندان میں چھ آدمی ہوتے ہیں تو فی کس آمدنی بہت زیادہ قلیل پہنچتی ہے اور سب سے زیادہ تکلیف دہ یہ ہے کہ ان میں سے اکثر خاندان وہاں گویا اچھی حیثیت والے کسان سمجھے جاتے ہیں۔

اگر اس کے لئے کسی مزید ثبوت کی ضرورت ہے تو ہندوستان میں جو عوام [illegible] کا طبقہ کاشت کرکے زندگی بسر کرتا ہے دن گذارتا ہے تو کل زیر کاشت رقبہ کو کل آبادی پر تقسیم کرکے فی کس زمین کا اوسط اور پورے ملک کے غلے کی پیداوار میں فی کس اوسط حساب نکال کر با آسانی فیصلہ کیا جا سکتا ہے۔ چنانچہ برطانوی ہند کے زرعی اعداد و شمار بابتہ ۳۵-۱۹۳۴ء کے مطابق برطانوی ہند میں کل ۲۳ کروڑ ۰۰ لاکھ ایکڑ زمین میں فصلیں بوئی گئیں۔ اب اگر اس رقبہ کو برطانوی ہندوستان کی کل آبادی پر جو تقریباً ۲۷ کروڑ ہے تقسیم کیا جائے تو ایک ایکڑ مزروعہ زمین سے بھی کم فی کس کا اوسط نکلتا ہے، پھر اگر کل اجناس خوردنی لیجئے جو برطانوی ہند میں پیدا ہوتی ہیں ان کا وزن بالعموم کم و بیش ۵ کروڑ ٹن ہوا کرتا ہے۔ اس کل غلہ کو اگر پوری آبادی پر تقسیم کیا جائے تو بمشکل نصف سیر غلہ ہر روز ہر شخص کے حصہ میں آئے گا، ان اعداد میں برآمد کی مقدار اور وہ تعداد جو مویشیوں کے چارہ کے کام میں آتی ہے یا دوسری صورتوں سے ضائع ہو جاتی ہے شامل نہیں کی گئی ہے۔ یہ اوسط جو نکالا گیا ہے اس سے صرف اس پستی کا اندازہ کیا جا سکتا ہے جو غلے اور اجناس کی کل پیداوار کے سلسلہ میں ظاہر ہوتی ہے باقی غلہ کی فی کس تقسیم کے اوسط سے کوئی صحیح اندازہ حقیقتاً اس لئے نہیں ہو سکتا کہ مختلف طبقات کے درمیان غلے کی تقسیم بہت زیادہ غیر مساوی ہے۔

اب اس فاقہ کشی اور مصیبت کی حالت میں کسان ساہوکار سے بیاج پر قرض لینے کے لئے مجبور ہو جاتا ہے اور یہ صرف اس لئے نہیں کہ زمیندار کا لگان اس کو ادا کرنا ہے بلکہ خود اس کو اور اس کے بال بچوں کو بھی تو آخر زندہ رہنا ہے [illegible] اور گذشتہ چھ سات سال کے اندر قرضے میں جو خوفناک اضافہ ہوا ہے اس کی اصل وجہ یہی ہے کہ وہ زندہ نہیں رہ سکتا اگر قرض لے کر اپنی روٹی کا انتظام نہ کرے۔

یہ سوال کیا جا سکتا ہے کہ جب حالت اتنی زبوں ہے تو پھر کسان کیوں آخر زمین پر جان دیتا ہے اور کیوں اسکو چھوڑ کر کوئی دوسرا کام نہیں کرتا۔ لیکن اس سوال کا صرف ایک ہی جواب ہے کہ اس غریب کے لئے کوئی اور دوسرا راستہ ہی نہیں کھلا ہے جہاں وہ جا سکے شہروں میں خود بیکاری انتہائی درجہ تک پہنچ گئی ہے۔ اور دیہاتوں میں مزدوری کرنے والوں کی تعداد ضرورت سے کہیں زیادہ ہے۔ ایسی حالت میں دیہاتوں کے اندر کم از کم یہ تسکین تو اس کو رہتی ہے کہ سب جان پہچان والے ہیں۔ اور دکھ درد میں شریک ہیں لیکن اگر دیہات چھوڑ کر شہر میں کوئی چلا جائے تو کمائی کا جو حال ہے وہ ظاہر ہے رشتے سے تعلقات بھی ختم ہو جاتے ہیں اور

پھر پردیس میں کون کس کا ساتھی! اسی لئے وہ چار و ناچار اپنے چھوٹے سے کھیت پر لگا ہوا ہے اور وہ تمام مصیبتیں اور تکلیفیں جھیلتا ہے جو بھوک اور فاقے کی وجہ سے اسکو برداشت کرنا پڑتی ہیں۔ پھر بھی بہت سے خاندان ایسے بھی ملیں گے جو اپنے گھر کے نوجوانوں کو شہر بھیج دیتے ہیں کہ کما کما کر دو چار روپے ہمیشہ وہ گھر کے خرچ کے لئے بھیجدیا کریں، اور اگر اس ذریعہ سے کچھ آمدنی ہوتی ہے تو وہ زمیندار کا لگان یا سرکار کے مالیانہ میں ادا کر دیا جاتا ہے۔

کاشتکاروں میں جس طبقے کو سب سے زیادہ لوٹا جاتا ہے وہ ان مزدور کاشتکاروں کی جماعت ہے جن کی زمین اپنی نہیں ہوتی اور زمیندار کی رعیت ہوتے ہیں [illegible] مزارعین کی تعداد بہت زیادہ بڑھ جانے کی وجہ سے اس رعایا کے طبقے میں بہت اضافہ ہوگیا ہے یعنی ۱۹۲۱ء میں ان کی تعداد ۲ کروڑ ۹۱ لاکھ ۶۷ ہزار تھی اور ۱۹۳۱ء کی مردم شماری میں ۳ کروڑ ۴۱ لاکھ ۸۰ ہزار ہوگئی۔ اسی کے ساتھ زمیندار کاشتکاروں کی تعداد اس عرصہ میں بہت گھٹ گئی ہے یعنی ۱۹۲۱ء میں تو ۷ کروڑ ۴۳ لاکھ ۶۵ ہزار تھی اور ۱۹۳۱ء میں ۲ کروڑ ۱۱ لاکھ ۸۰ ہزار رہ گئی۔

یہ مزدور کاشتکار، بالعموم نیچ طبقے کے ہوتے ہیں اور متوسط الحال یا دولتمند کاشتکار یا زمیندار ان لوگوں سے کھیتوں کے جوتنے اور بونے کا کام لیتے ہیں۔ یا اونچی ذات کے غریب کسان جو خود اپنے ہاتھ سے کاشتکاری کرنا باعث ذلت سمجھتے ہیں وہ فصلوں کو بونے اور کاٹنے کے لئے مزدوری دیکر ان سے کام لیتے ہیں۔ انکی مزدوری کی شرح بہت کم ہے اور ہندوستان کے بیشتر حصہ میں بالعموم ایک آنہ سے لیکر زیادہ سے زیادہ ۳ ر روزانہ دیئے جاتے ہیں۔ یا اگر فصل کے زمانہ میں کام بہت زیادہ ہوا تو ایک مزدور کو ممکن ہے کہ ۴ ر یومیہ بھی مل جاتے ہوں۔ مزدور عورتوں کو مگر ۲ ر روزانہ سے زیادہ مزدوری نہیں ملتی۔ البتہ جن علاقوں میں روئی کی کاشت ہوتی ہوتی ہے وہاں مزدوری کی شرح کام پر موقوف ہے اور اس طرح مزدور عورتوں کو بھی شاید آنہ دو آنے زائد روز مل جاتے ہونگے۔ علاوہ مزدوری کے ایک یہ دستور بھی کہیں کہیں ہے کہ فصل کٹنے کے وقت یا ہر روز مزدوروں کو کچھ غلہ یا جنس بھی دی جاتی ہے۔ یہ بھی بہرکیف خیال رکھنا چاہیے کہ ان مزدوروں سے سال کے صرف کچھ حصہ میں مزدوری کا کام لیا جاتا ہے۔ اور سال میں کم از کم چھ مہینے یہ لوگ بالکل بیکار رہتے ہیں بس فصل کے زمانہ میں جو کچھ کماتے ہیں اسی سے سال بھر کھاتے ہیں۔

ہندوستان کے بعض حصوں میں ان مزدوروں کی حالت غلاموں سے بھی بدتر ہے بالخصوص گجرات میں ہالی اور بہار میں بھومیا لوگوں کی جو مستقلاً صرف کھیتوں پر مزدوری کرتے ہیں، ہالی مزدوروں کی یہ تعریف کی گئی ہے، اجرت پر کام کرنے کے معاملہ میں ان کی مرضی اور ان کی سہولت کا کوئی لحاظ نہیں، یہ لوگ بڑے بڑے زمینداروں کے یہاں نسلاً بعد نسل مستقل ملازمین کی حیثیت سے کام کرتے ہیں، اور زمیندار ان کو رہنے کے لئے مکان اور کھانے کے لئے غلہ دیتا ہے وہ یہ نہیں کرسکتے کہ کام چھوڑ کر کسی دوسری جگہ کوئی اور کام کریں۔ ان ہالی مزدوروں میں اور ان غلاموں کی حالت میں کوئی فرق نہیں جو امریکہ میں معمولی دانہ

سے قبل بڑے بڑے (Plantations) پر کام کیا کرتے تھے سوائے اس کے کہ یہاں کا قانون حالی مزدوروں کی ذات اور ان کی خدمات پر زمینداروں کے اس مطلق حق کو تسلیم نہیں کرتا اس لئے قانوناً تو حالی بالکل آزاد انسان ہیں لیکن فی الحقیقت وہ غلام ہیں[1]۔

دیہاتوں میں ایک طرف یہ معاشی تباہی برپا ہے اور اس پر مستزاد یہ کہ حکومت نے بھی مالیات کے معاملہ میں انتہائی بیدردی کی پالیسی اختیار کی ہے۔ ۱۹۲۸ء سے کسانوں کی آمدنی میں تو پچاس اور ساٹھ فیصدی تک کمی واقع ہو گئی ہے لیکن زمیندار کے لگان اور مالگذاری میں کوئی کمی نہیں کی گئی جہاں کہیں چھوٹ اور معافی دی گئی ہے وہ بھی اس قدر حقیر ہے کہ اس سے عام مصیبت اور پریشانی میں کوئی فرق نہیں پیدا ہوا اور پھر ہر جگہ بقایا لگان کی وصولی کے لئے شدید قسم کی ظالمانہ کارروائیاں کی گئی ہیں۔ واقعہ یہ ہے کہ جہاں تک کسانوں کے معاملہ کا تعلق ہے حکومت نے ہمیشہ سخت قسم کی انتظامی اور قانونی کارروائیوں پر انحصار کیا ہے۔ زمینداری علاقوں میں زمیندار کو آزاد چھوڑ دیا گیا ہے کہ کہیں سابقہ یا صرف گذشتہ فصل کے بقایا لگان کی وجہ سے کاشتکاروں کو بیدخل کر دے۔ اس کے علاوہ زمیندار کاشتکاروں سے جو ابواب۔ اور نذرانہ اور دیگر رقوم زبردستی اور ناجائز طور پر وصول کیا کرتے ہیں وہ اب بھی برابر جاری ہے اور حکومت نے کاشتکاروں کو اس سے محفوظ رکھنے کے لئے کارروائی اب تک نہیں کی ہے۔

مندرجہ بالا تمام واقعات سے یہ ثابت ہوتا ہے کہ ہندوستان کے کسان آج انتہائی مصیبت، تکلیف اور افلاس میں مبتلا ہیں۔ پروفیسر کے۔ ٹی۔ شاہ نے مندرجہ ذیل اقتباس میں اس کیفیت کے نتائج کو مختصر الفاظ میں بیان کیا ہے:—

"ہندوستان کے لوگوں کو پیٹ بھر کھانا میسر نہیں۔ ہر تین آدمیوں میں یا تو ایک شخص بالکل بھوکا رہے یا پھر یہ کیا جائے کہ جو آسان تو ضرور ہے لیکن حد سے زیادہ مضر اور تکلیف دہ صورت ہے کہ ہر شخص دو وقت کھائے اور ہر تیسرے وقت فاقہ کرے۔ یہی دو صورتیں یہاں معمول بن گئی ہیں اور اسی کا یہ نتیجہ ہے کہ جسمانی حالت اور کام کرنے کی قوت روز بروز زائل ہوتی جا رہی ہے اور پیداوار کی کمی کو پورا کرنے کے لئے زائد پیداوار حاصل کرنے کی کوششوں میں کامیابی روز بروز مشکل ہوتی جا رہی ہے اور یہ ایک ایسا نامراد چکر بن گیا ہے جس سے نکلنا مشکل ہے۔ ہندوستان کے لوگ اس لئے کمزور ہیں اور محنت نہیں کر سکتے کہ ان کو غذا کافی نہیں ملتی۔ اور انہیں کافی غذا اس لئے نہیں ملتی یا یہ کہ اقل قلیل ضروریات کو پورا کرنے کے لئے وہ اس لئے کافی پیداوار حاصل نہیں کر سکتے کہ وہ کمزور ہیں اور محنت نہیں کر سکتے"[2]۔

ہندوستان کی سول سروس کے ایک رکن مسٹر ڈارلنگ کے یہ الفاظ جو انھوں نے صوبہ پنجاب کے بعض اضلاع کے کسانوں کی عزت اور افلاس کے متعلق فرماتے ہیں کہ "یہ پچاس سال قبل کا معیار

---

[1] یہ اقتباس مسٹر جی۔ ایم مہتا کی کتاب "گجرات کی معیشت زرعی" کے صفحہ ۱۲۵ سے نقل کیا گیا ہے۔

[2] "ہندوستان کی دولت اور محصولات کی اداگی حیثیت" مصنفہ کے۔ ٹی۔ شاہ صفحہ ۲۵۲۔

زندگی ہے جب بالعموم ہر شخص دیہات کا بنا ہوا موٹا کھدر پہنتا تھا۔ سونے کے زیورات شاذ و نادر کسی کے پاس ہوتے تھے اور دو وقت کے کھانے میں سوائے گیہوں یا باجرہ کی روٹی کے کچھ نہیں ہوتا تھا۔ دال تو آج بھی ایک عیاشی کی چیز سمجھی جاتی ہے۔ شلجم اور پیاز یہی دو ترکاریاں ہیں جو عام طور پر استعمال کی جاتی ہیں۔ گوشت بہت کم کھایا جاتا ہے سوائے اس کے کہ کوئی تہوار کا موقع ہو یا کوئی جانور جو مر گیا ہو یا مرنے کے قریب ہو اور اس کو اسی لئے ذبح کیا جائے یہاں تک کہ شادی بیاہ کے موقع پر دعوتوں میں زیادہ سے زیادہ چاول اور بکری کا گوشت دیا جاتا ہے۔ اور مٹھائیاں جو کسانوں کو اس قدر مرغوب ہوتی ہیں شاذ و نادر ہی دکھائی دیتی ہیں۔ غذا کی طرح لباس بھی بہت سادہ اور کم سے کم ہوتا ہے۔ اور مشکل ہی سے دو جوڑے کسی کے پاس ہوتے ہوں گے۔ تھوڑا زمانہ گذرا بخار نے وبائی صورت اختیار کر لی تھی چنانچہ جن دیہاتوں میں بخار پھیل رہا تھا وہاں کے باشندوں کو صاف کپڑے پہننے کی ہدایت کی گئی مگر ان لوگوں نے جواب دیا کہ ہمارے پاس تو یہی کپڑے ہیں جو اس وقت ہمارے بدن پر ہیں۔" یہ جواب اس موضع کے چودھری نے دیا تھا اور دوسرے کاشتکاروں نے بھی یہی کہا۔ مکانات بھی حد سے زیادہ خراب بنے ہوتے ہیں۔ اور اس میں سوائے چند ضروری چیزوں کے مثلاً کھانے کے لئے مٹی کے برتن یا سن، مٹکے، گھڑے، اور مٹی کے چراغ، اوکھلی اور موسل اور آٹا پیسنے کی چکی۔ سوت کاتنے کے لئے چرخہ۔ چھاننے کے لئے سوپ چھلنی، اور ٹوکری، اور ایک یا دو چار پائیاں۔

اوہام پرست بہت زیادہ ہوتے ہیں اور نظر بد سے ہر شخص ڈرتا ہے۔

بنگال کی صوبجاتی بنک تحقیقاتی کمیٹی نے اپنی رپورٹ میں لکھا ہے کہ "کاشتکار کی خوراک جیل کی خوراک کے مقابلہ میں صرف ۱۰ فیصدی بہتر ہوتی ہے۔" اور صوبہ بنگال کے محکمہ حفظان صحت نے اپنی سالانہ رپورٹ بابت ۱۹۲۷ء میں یہ تسلیم کیا ہے کہ:۔

"صرف بنگال میں ہر سال ۱۵ لاکھ اموات ہوتی ہیں اور اوسطاً ساڑھے سات لاکھ موتیں ۱۵ برس سے کم عمر کے بچے اور لڑکوں کی ہوتی ہیں۔ ان کل اموات میں سے ۲۵ فی صدی اموات ایسے امراض میں ہوتی ہیں جن کا دفعیہ اور علاج ممکن ہے۔ بنگال کے کاشتکاروں میں سے ایک بہت بڑی تعداد ایسی غذاؤں پر زندگی گذار رہی ہے کہ چوہے بھی اگر اس غذا کو پانچ ہفتے تک کھائیں تو مر جائیں۔ اور غذا کی کمی کی وجہ سے ان کی قوت اور طاقت اتنی سلب ہو چکی ہے کہ وہ کسی بیماری کے حملے کا مقابلہ ہی نہیں کر سکتے۔ سال گذشتہ ایک لاکھ بیس ہزار جانیں ہیضہ میں ضائع ہوئیں۔ ۳ لاکھ پچاس ہزار فصلی بخار میں۔ ۳۰ لاکھ ۵۰ ہزار دق اور سل میں، اور ایک لاکھ میعادی بخار میں۔ اندازہ کیا گیا ہے کہ اوسطاً ۵۵ ہزار بچے ہر سال Tetanus میں مبتلا ہو کر مر جاتے ہیں۔

چند سال گذرے انڈین میڈیکل سروس کے

---

[۱] "پنجاب کے کسانوں کی خوش حالی اور ان کا قرضہ" مصنفہ ایم۔ ایل۔ ڈارلنگ۔ صفحہ ۱۱۴۔

ڈائرکیٹر سرجان میگا نے دیہاتی علاقوں کی تندرستی اور صحت کے متعلق تحقیقات کی تھی جس سے حسب ذیل اندیشہ ناک حالات کا انکشاف ہوا کہ تقریباً ایک کروڑ ۲۰ لاکھ آدمی ہر سال جنسی امراض میں مبتلا ہوتے ہیں۔ ۲۰ لاکھ دق اور سل میں۔ ۲۰ لاکھ آدمیوں کو غذا کی کمی اور خرابی کی وجہ سے ۲۰ لاکھ آدمیوں کو گٹھیا کا مرض ہو جاتا ہے اور فصلی بخار میں جو لوگ مبتلا ہوتے ہیں ان کی تعداد تو ۵ کروڑ سے دس کروڑ تک بلکہ اس سے بھی زیادہ ہوتی ہے۔ یہ بھی اندازہ لگایا گیا تھا کہ ہندوستان کی صرف ۳۹ فی صدی آبادی عمدہ اور صحت ور غذا کھانے کی مقدرت رکھتی ہے۔ ۴۱ فی صدی کی خوراک تندرستی کے لئے بہت ہی معمولی ہے اور کل ۲۰ فی صدی آبادی کی خوراک تو بہت ہی خراب ہوتی ہے۔ صوبہ بنگال کو اگر اس نظر سے دیکھا جائے تو وہاں کی آبادی کی یہ تقسیم ۲۲ فیصدی، ۴۷ فیصدی اور ۳۱ فی صدی ہوگی۔
ہندوستان میں مجموعی حیثیت سے بچوں کی اموات کی شرح ۲۲۶٫۶ فی ہزار تھی۔ اور صوبہ متحدہ ۳۰۲ فی ہزار تھی۔ اموات زچگان کی شرح اموات مجموعی حیثیت سے سارے ہندوستان میں ۲۴٫۵ فی ہزار تھی اور بنگال میں ۵۰ فی ہزار۔ (اس کے مقابلہ میں انگلستان اور ویلز کی شرح اموات زچگان ۳۲ء میں ۴٫۰۰ فی ہزار تھی۔)
یہ بات بھی قابل ذکر ہے کہ ہندوستان میں اوسط عمر ۱۸۸۱ء میں کل ۳۰ سال تھی اور آج صرف ۲۳ سال ہے۔ اس کا مقابلہ اگر انگلستان سے کیا جائے تو وہاں اوسط عمر ۵۵ سال ہے۔ انگلستان کے مقابلے میں ہندوستان کی شرح اموات ڈھائی گنی زیادہ ہے اس لئے کہ ۳۱ء میں یہاں ۲۶٫۸ فی ہزار کا اوسط تھا اور انگلستان میں ۱۱٫۷ فی ہزار۔
جب کوئی وبا پھیلتی ہے یا قحط پڑتا ہے اس وقت اس ملک کے کسانوں کی حد سے زیادہ کمزور جسمانی حالت کا اور زیادہ شدت سے احساس ہوتا ہے۔ یہ تخمینہ کیا گیا ہے کہ گذشتہ صدی کے آخری پچیس سال کے اندر ۲ کروڑ پچیس لاکھ اموات محض قحط کی وجہ سے ہوئیں۔ ۱۸-۱۹۱۸ء میں ایک کروڑ ۱۰ لاکھ آدمی ایک سال کے اندر انفلوئنزا سے مر گئے۔ ان واقعات کے بعد ہندوستان میں برطانیہ کے کچھ زائد ایک سو سال کے دور حکومت پر کسی مزید تبصرہ کی ضرورت نہیں تھی۔ جس کی بدولت یہاں کے کسانوں کے طبقے کا حال اس بری نوبت کو پہنچ گیا ہے۔

گناہ کی تجارت

(گذشتہ سے پیوستہ)

——— اور آپ کا شعورِ حسن تو فطرت نہیں، ایک کُھلا ہوا شیطانی فریب ہے جس نے ایک طرف تو تمدن کے بازار میں حُسن فروشی کی دکانیں کُھلوا کر ہماری معاشرتی زندگی کی چولیں ڈھیلی کر دی ہیں، دوسری طرف ہماری "اقتصادی دانائی" کو کمزور کر کے ہمارے پیچھے سیکڑوں ایسی چیزیں لگا رکھی ہیں جن کا حقیقت میں مصرف نہیں ——— خیر میں اقتصادیات میں اُلجھنا نہیں چاہتی یہ ہمارے دائرہ بحث سے باہر ہے۔ ہمارا موضوع گفتگو یہ ہے کہ عصمت فروشی "عصمت بخشی" اور "عصمت ریزی" کا سلسلہ اس وقت تک بند نہیں ہو سکتا ہے، جب تک شعورِ حسن ہم میں موجود ہے۔

پروفیسر۔ یہ تمھارے توہمات ہیں دنیا میں عصمت فروشی اور عصمت ریزی اس لئے ہو رہی ہے کہ ہم میں ضبطِ نفس کی عادت نہیں ——— اور ہمیں اب تک ضبطِ نفس کی باقاعدہ تعلیم بھی نہیں ملی۔

تنویر۔ دنیا کو ضبطِ نفس کی تعلیم کافی سے زیادہ مل چکی ہے اس افراط کے ساتھ مل چکی ہے اور برابر ملتی رہی ہے کہ دنیا آخر کار اس سے اُکتا گئی ——— گو مجھے اس کا بھی اعتراف ہے کہ ضبطِ نفس کی تعلیم احساسِ ضرورت کے مقابلے میں ایک حد تک کامیاب ضرور رہی ہے مثال کے طور پر چوری ہی کے جرم کو لیجئے اس سلسلے میں ضبطِ نفس کی تعلیم نے انسان کو اتنا خود دار ضرور بنا رکھا ہے کہ وہ چوری کو ایک بدترین اخلاقی گناہ سمجھ کر اس سے متنفر رہتا ہے۔ گو اندھیرے اُجالے میں خیانت کر لیتا ہے لیکن کھلی چوری نہیں کرتا۔ چنانچہ آج دنیا کی آبادی میں چوروں کی تعداد ۲ یا ۴ فی صدی سے زیادہ نہ ہوگی ——— لیکن اس کے بالکل ہی برخلاف یہی ضبطِ نفس کی تعلیم جہاں تک جنسی جذبات کا تعلق ہے کیوں ناکام رہی ——— میرے دوست صرف اس لئے کہ اس کو برانگیختہ کرنے والے اسباب اور اُبھارنے والی قوتیں ہمیشہ اس کے گرد و پیش رہیں اور ان کو دور کرنے کی پرواہ نہ کی گئی۔۔۔۔۔۔ طبیب نے نسخہ تو کارگر تجویز کیا لیکن موسم کے خراب اثرات پر غور نہ کیا، نتیجہ ظاہر ہے کہ بیماری بڑھتی رہی اور وہ "حقیقت کبریٰ" جو نظامِ فطرت پر حکمرانی کرنے کے لئے خلق کی گئی تھی اپنے جنسی جذبات کی غلامی کرتی رہی۔ مسٹر ریحان! یہ کس طرح ممکن ہے کہ آپ بیماری سے شفا پانا بھی چاہتے ہیں اور اس کے ساتھ ان اسباب سے جدائی بھی گوارا نہ کریں۔ جن کی بنا پر بیماری پیدا ہوئی ہے ——— یا بڑھ رہی ہے یاد رکھئے کہ ہمارے جنسی ذوق کو سرکش کیا ہے شعورِ حسن نے اور جب تک یہ شعور ہم میں موجود رہے گا، اس کی سرکشی اپنی حالت پر بڑھتی رہے گی ——— نہ تربیتِ نفس کی کوششیں کامیاب ہوں گی، نہ ضبطِ نفس کی تعلیم سے کچھ فائدہ ہوگا ——— نہ جنت کے لالچ سے کچھ فائدہ ہوگا ——— نہ جنت کے لالچ سے کچھ ہوگا، نہ شعلہ ہائے دوزخ کے خوف سے ———

نہ تنہا نے مذہب نے اس راز کو کیوں نہ سمجھا کہ فطرتِ انسانی "کل" کے لئے "آج" کو قربان نہیں کرسکتی، افسوس ہے کہ ابتدائے تمدن میں ہمارے بزرگوں نے اس حقیقت کو تو سمجھ لیا کہ ضبط نفس کے بغیر اس دنیا میں سلامتی نہیں ہے لیکن نہ انھوں نے شعورِ حُسن کے فتنے کو سمجھا نہ اس کو ابھارنے والے فتنوں کی خبر لی۔ نتیجہ یہ ہوا کہ یہ شعور رفتہ رفتہ ہمارے قوائے دماغی پر اس طرح حادی ہو گیا کہ شیطان نے ہمیں اس سراب آب و رنگ میں "خالق کائنات" کے جلوے دکھلائے ——— اور آج تو یہ شعور

ہمارے دل و دماغ میں اس درجہ قوی ہے کہ ہم بغیر اس کے کسی شے کی خوبی کا تصور ہی نہیں کرسکتے ——— اس درجہ قوی ہے کہ اگر اس طلسم کو باطل کرنے کے لئے آج تمام تمدنی او معاشرتی ماحول بدل دیئے جائیں تمام پرانے لٹریچر نیست و نابود کر دیئے جائیں۔ نیا انتظام تربیت اور نیا انتظام تعلیم نئی بنیادوں پر قائم کیا جائے جب بھی نتیجہ شاید خاطر خواہ برآمد نہ ہو۔

پروفیسر۔ بڑی مشکل ہے ——— شعورِ حُسن کو فنا کرکے تو تم تمدن کی تمام نیرنگیوں اور دلچسپیوں کو فنا کرنا چاہتی ہو ایک ایسی نئی دنیا بنانا چاہتی ہو جس پر غالب "در و دیوار سے ٹپکے ہے بیاباں ہونا" کی کیفیت کیے ——— میری روح تو اس عالم کے تصور سے بھی گھبراتی ہے جس میں حُسن کی تمیز اور حُسن پرستی کا رواج نہ ہو ——— ہمارے خیال میں تو انسان اور جانور میں امتیازی شعور یہی تمیزِ حُسن ہے اور تم اسی کو مسخ کرکے انسان کو اچھا خاصہ جانور بنا دینا چاہتی ہو۔

تنویر۔ اب آپ نے شعر کہنا شروع کر دیا اور شاعری کا جواب ہمارے پاس کیا کسی کے پاس نہیں ہے، شعورِ حسن کھو کر انسان جانور نہیں ہو جائے گا بلکہ وہ اس لعنت سے نجات پا کر ارتقا کی راہ میں پہلے سے زیادہ گرم رو جائے گا ——— شعورِ حسن اور حسن پرستی اس کی راہ میں رکاوٹوں کا حکم رکھتی ہے۔ وہ رکاوٹیں جنھیں شیطان نے اپنے اغراضِ رہزنی کے لئے پیدا کر دیا ہے وہ رکاوٹیں جو اس کی عمر کے بہترین حصے کو ناقابلِ عمل بنا دیتی ہیں جوانی عمل کا موسم اور جوان ہی اس سراب کے پیچھے دیوانہ وار دوڑتے ہیں۔ اس بری طرح دوڑتے ہیں کہ ان کے کانوں میں نہ فرض کی آواز سنائی دیتی ہے نہ وقت کی پکار۔ آپ کی روح اس عالم کے تصور سے جس میں تمیزِ حُسن موجود نہ ہو اس لئے گھبراتی ہے کہ وہ شعورِ حُسن کے ماحول میں احساسِ لذت کی لونڈی بن چکی ہے، لیکن میری روح ابھی آزاد ہے اس لئے میری نظر میں انسان کا مقصدِ حیات زیادہ سے زیادہ لذت اٹھانا نہیں بلکہ زیادہ سے زیادہ طاقت حاصل کرنا ہے۔ اس کی فطرت یکسر وغرور ہے اور اس کے غرور کے لئے حقیقی لذت صرف طاقتوں کے احساس میں ہے لیکن افسوس ہے کہ وہ اپنے اس احساسِ لذت کو برباد کر رہا ہے۔ جھوٹی طاقتوں کی پرستش میں دولت کا غرور کیا ہے ایک جھوٹی طاقت کا غلط احساس ...

پروفیسر۔ معاف کیجئے گا آپ پھر دائرہ تقریر سے باہر ہو رہی ہیں ——— بہرکیف آپ کے پاس اس کا ثبوت کیا ہے کہ شعورِ حُسن انسان کی فطرتِ اول نہیں ہے۔

تنویر۔ اس کے ثبوت کے لئے آپ کو اس دنیا کے ان گوشوں تک سفر کرنے کی زحمت اٹھانی ہوگی، جہاں

آپ کے اس بدبخت تمدن کا سایہ نہیں پہنچا ہے —— دنیا کے نقشے میں آپ کو ایسے مقامات ملیں گے جہاں کے بسنے والے ہنوز اپنی فطرت اول پر ہیں تشریف لے جائیے ثبوت کی روشنی بھی آپ کو وہیں ملے گی —— آپ دیکھیں گے کہ وہ اشیاء کی مصروفیت کو تو سمجھتے ہیں لیکن شعور حسن ان میں موجود نہیں ہے —— اور متمدن دنیا سے آمد و رفت رکھنے کی بنا پر کچھ ہے بھی تو بہت کم، ورنہ یا دور ہی کیوں جائیے گا اپنے ملک کے دیہاتیوں ہی کو دیکھیے ان میں بھی آپ اس شعور کو ہر شہریوں کے بہ نسبت ضعیف تر پائیں گے —— یہ سب آپ کے تمدن کے برکات ہیں۔ اس تمدن کے جس کی بنیاد خدا نے رکھی ہے لیکن اس پر اینٹیں شیطان کی رکھی ہوئی ہیں۔ اس تمدن کے جو ہمارے قویٰ کے اندر صرف احساس لذت کی پرورش کر رہا ہے۔ شعور حسن ہم میں قوی کیونکر ہوا یہ ایک لمبی داستان ہے جس کے لئے وقت چاہئیے۔ ممکن ہے اسکے سلسلے میں آپ کو اپنے فنون لطیفہ اور لٹریچر کے خلاف بھی کچھ تلخ اور صبر شکن باتیں سننی پڑیں۔ اس لئے بہتر ہے کہ اس کو اٹھا رکھا جائے کسی اور وقت کے لئے۔

پروفیسر۔ جو کچھ تم کہہ رہی ہو وہ دلچسپ ضرور ہے اور ایک حد تک قرین قیاس بھی، لیکن بہت مشکل کہ زمانے کا رجحان طبیعت تمہارا ساتھ دے۔

تنویر۔ پھر وہی رجحان طبیعت، یہ آپ بار بار زمانے کے رجحان طبیعت کا سہارا کیوں لے رہے ہیں میں تو اس کی حقیقت ایک نادان بچے سے زیادہ نہیں سمجھتی، ایک ایسے نادان بچے سے جو ایک کھلونے سے کھیلتا ہے اور نادانستگی میں سمجھتا ہے کہ یہی ہمارے لئے سب کچھ ہے اور پھر جب جی گھبرا جاتا تو اس کھلونے کو چھوڑ کر دوسرے میں مشغول ہو جاتا ہے دنیا کی عادت ہی یہی ہے کہ وہ گھروندے کی طرح اصول بناتی ہے ان سے کھیلتی ہے اور پھر جب ان میں اپنے لئے آسودگی نہیں دیکھتی تو توڑ ڈالتی ہے یاد رکھئے کہ آپ کی یہ دنیا نظریوں اور اصولوں سے کھیلتی رہے گی، اس وقت تک کھیلتی رہے گی جب تک کہ اس کا دماغ ایام طفولیت سے نکل کر بلوغیت کی سرحد تک نہ پہنچ جائے —— مجھے تو یہ کبھی یقین نہیں ہوتا کہ زمانے کا فیصلہ جس چیز کو آج اچھا سمجھ رہا ہے کل بھی اُسے اچھا سمجھے گا —— زمانے کے رجحان طبع کی حقیقت سمجھنے کے لئے ایک دلچسپ مثال دے دوں۔ فرض کر لیجئے آج ہماری معاشرتی دنیا میں مردوں کی جگہ عورتوں کی حکومت ہو جائے اور ان کا جنسی ذوق اپنی ضروریات کے لئے ایک یا دو یا چار شوہر —— شوہر نہیں خدمتگار منتخب کر لیا کرے، اور مردوں کی ایک بڑی تعداد ایسے مردوں کی ایک بڑی تعداد جن کی شخصیت میں کسی قسم کی کوئی کشش نہ ہو کہیں پرسش نہ ہونے کی بنا پر فاقہ تجرد کرنے لگے —— اور ان کی حالت قابل رحم حد تک پہنچ جائے، ایسے زمانے میں اگر کوئی فیاض عورت ان کی مجبوری اور بیچارگی سے متاثر ہو کر اپنے آپ کو ان کی فطری ضروریات کے لئے "وقف" کر دے تو اس خدمت کو زمانہ کا رجحان طبع "ایثار نفس" سے تعبیر کرے گا یا نہیں، اخبار کی زبان اس عورت کو ہیرو کا لقب دے گی یا نہیں —— اتنا کہہ کر تنویر نے ایک قہقہہ لگایا، ملامت اور جوش سے بھرا ہوا ایک فاتحانہ قہقہہ —— تقریر کے دوران

میں تنویر کی سنجیدہ ادائیں، اس کا نیم معشوقانہ اور نیم فلسفیانہ انداز بیان اور کبھی کبھی جوش اور غصے سے تمتمائے ہوئے رخسار پروفیسر ریحان کے جذبات کو بے قابو اور دماغ کو مضمحل کرتے جا رہے تھے۔ اس بے ساختہ قہقہے نے تنویر کے خوبصورت گالوں پر کچھ ایسے نشیب و فراز پیدا کئے کہ غریب پروفیسر کا دماغ جذبات کے مقابلے میں قطعی مغلوب ہو گیا، اور اس نے غیر ارادی طور پر اس کے گالوں میں چٹکی لیکر کہا "تنویر جب تم حسن کے خلاف بول رہی تھیں اور تو تمہاری ہر ادا خود تمہارے فلسفے کی تکذیب کر رہی تھی کاش اس وقت میرے ہاتھ میں آئینہ ہوتا...... تنویر مسکرائی اور ہر عورت اپنے حسن کی تعریف سُنکر مسکراتی ہے...

...... یہ تبسم پروفیسر کے لئے جرأت آموز ثابت ہوا اور ظاہر ہے کہ ایسے نازک موقع پر اس قسم کے مباحثے کی کیا گنجائش باقی رہ گئی تھی ؎

بیار بادہ کہ آتش زنم بہ کعبہ و دیر
دماغ وسوسۂ شیخ و برہمن تا چند

(ماخوذ)

Trade Names and Trade Marks.

تجارتی نام اور تجارتی نشان

از جناب عبدالرحیم صاحب شبلی۔ بی۔ کام

جب ہم جاپان کی لاتعداد اشیاء کو بغیر کسی نمونے یا متعینہ تشریح کے ہندوستان کے بازاروں میں آتے دیکھتے ہیں تو ہمیں تجارتی ناموں اور ٹریڈ مارکوں کی اہمیت کا احساس ہوتا ہے۔

ٹریڈ مارک بالعموم کسی تصویر۔ یا لیبل۔ یا لفظ۔ یا برانڈ۔ یا عنوان یا نام یا دستخط یا حروف یا ہندسہ پر مشتمل ایک نشان ہوتا ہے جو اپنے مال کو دوسروں کے مال سے ممیز کرنے کے لئے اشد ضروری ہے۔

جہاں مغربی اور بعض مشرقی ممالک نے تجارتی ناموں اور نشانوں کی اہمیت کو خوب سمجھ لیا ہے وہاں ہندوستان میں تاحال ان کی ضرورت کا احساس نہیں ہوا۔

ہمارے یہاں مصنوعات زیادہ تر گھریلو ہیں۔ مثلاً صنعتِ دھات۔ صنعتِ بوٹ سازی صنعتِ پارچہ بافی۔ اور اسی قسم کی دوسری صنعتیں تاحال چھوٹے پیمانے پر ہاتھ سے کی جاتی ہیں۔ جو لوگ ان صنعتوں میں کام کرتے ہیں چونکہ اُن کو جدید تجارتی و صنعتی رجحانات سے واقفیت نہیں ہوتی اس لئے وہ ٹریڈ مارک کی اہمیت کو نہیں سمجھ سکتے۔ اگر وہ سمجھتے بھی ہوں تو بھی وہ اپنی پیداوار کے ممیز کرنے میں

چنداں کامیاب نہیں ہو سکتے کیونکہ وہ ہاتھ سے کام کرتے ہیں اور اس لئے شکل وشباہت۔ سائز۔ اور وزن وغیرہ میں یکسانیت اور ہم رنگی پیدا کرنا اُن کے لئے آسان امر نہیں۔
جو ممالک صنعتی طور پر ترقی یافتہ ہیں وہاں ٹریڈ مارک بھی بہت عام ہیں۔

پھر ٹریڈ مارکوں کے لئے "کاروباری دیانت" کا ہونا بھی بہت ضروری ہے۔ ہندوستان میں پرچون فروشوں کو اکثر یہ مشکل پیش آئی ہے کہ جب تک وہ کسی مشہور صناعین کی فرم سے معاملہ نہ کر رہے ہوں اُن کو مال منگواتے وقت ہر دفعہ نمونے طلب کرنے پڑتے ہیں۔ اگر ہندوستانی تاجروں میں "کاروباری دیانت" ہوتی تو ٹریڈ مارک یہاں کبھی کے کامیاب ہو چکے ہوتے۔ مجھے دیانتدار فرمیں معاف فرمائیں ہندوستانی تاجروں نے اکثر اوقات دیانت نہ برتنے کی وجہ سے تجارتی ناموں کی اہمیت اور قیمت بھی گرا دی ہے!!

الغرض جن ممالک میں صنعت بذریعہ مشینری ہوتی ہے اور جہاں "کاروباری دیانت" پائی جاتی ہے وہاں ٹریڈ مارکوں اور تجارتی نشانوں کا بہت رواج ہے۔ انکی وجہ سے قیمتوں کی فہرست وغیرہ کا شائع کرنا بھی آسان ہو گیا ہے اور تقسیم مال بطریق احسن سر انجام پاتی ہے۔ اشتہار بازی اور تجارت بذریعہ ڈاک کا منفعت بخش استعمال بھی تجارتی ناموں اور ٹریڈ مارکوں کے ذریعہ سے ہو سکتا ہے۔

اب تک میں نے "تجارتی نام" اور "ٹریڈ مارک" کے الفاظ ایک ہی معنوں میں استعمال کئے ہیں۔ لیکن ان میں فرق ہوتا ہے۔ ٹریڈ مارک جیسا کہ میں پہلے تعریف کر چکا ہوں ایک تصویر یا لیبل یا نام یا لفظ ہوتا ہے جو ایک تاجر کے مال کو دوسرے تاجر کے اُسی قسم کے مال سے ممیز کرتا ہے لیکن تجارتی نام وہ نام یا اشارہ ہے جو ٹریڈ مارک کے علاوہ تاجر اپنے مختلف قسم کے مال کے لئے استعمال کرتا ہے پس ٹریڈ مارک "تجارتی نام" سے وسیع معنوں میں استعمال ہوتا ہے اور وہ اسی قسم کے دو مختلف صناعین کے مال کے درمیان خط تمنیخ کھینچتا ہے۔

اگر ٹریڈ مارک کسی بازار میں ناموری اور ساکھ حاصل کرلے تو وہ تجارتی نام کی نسبت تاجر کے لئے کہیں زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔ اسی ٹریڈ مارک کے ماتحت کئی قسم کی اشیاء نہایت کامیابی کے ساتھ فروخت کی جا سکتی ہیں۔ کیونکہ وہ نام بعض اوقات لوگوں میں اس قدر قابلِ اعتبار ہو جاتا ہے کہ اگر آپ وہی نام یا نشان پسے ہوئے کوئلہ کے ایک پیکٹ پر بھی لکھدیں تو وہ بھی بغیر حیل وحجت کے فروخت ہو جائے گا۔
صرف ایک کامیاب ٹریڈ مارک کئی ٹریڈ مارکوں سے جو بازار میں غیر معروف ہیں بدرجہا بہتر ہے۔ اگر آپ کو اپنے ٹریڈ مارک سے کوئی ساکھ یا ناموری حاصل نہیں ہوتی تو بہتر ہے کہ آپ اپنا کاروبار بند کر دیں یا ایسی اشیاء کی تجارت کریں جن کے لئے آپ کو کاروباری مشہوری حاصل ہو سکے۔

اب تک ہم نے یہ فرض کیا تھا کہ ایک صناع تجارتی نام اور ٹریڈ مارک دونوں استعمال کرتا ہے اول الذکر اپنی ساختہ اشیاء کی اقسام میں تمیز کرنے کے لئے اور موخر الذکر اپنے مال کو دوسروں کے مال سے ممیز کرنے کے لئے مثلاً ایک چینی کے برتن فروخت کرنے والے نے Horse Hoof & Hunter "گھوڑے کا کھر اور شکاری" اپنا تجارتی نشان

قرار دیا ہوا ہے۔ اور وہ یہ نشان اپنی ہر شے پر خواہ وہ پیالے ہوں یا پلیٹیں ہوں یا گلدان ہوں ثبت کرتا ہے۔ لیکن ان میں سے ہر شے کا علیحدہ علیحدہ "تجارتی نام" بھی ہے مثلاً Hard Coat Cups (ہارڈ کورٹ کپ) یا gino Plates (جینو پلیٹ) یا Crystal Flower Pots (کرسٹل فلاور پاٹ)

اوپر میں نے "تجارتی نام" اور "ٹریڈ مارک" کے علیحدہ علیحدہ استعمال کرنے کی مثال دی ہے لیکن بعض اوقات ٹریڈ مارک کسی "تجارتی نام" کا تصویری اظہار ہی ہوتا ہے مثلاً "کوبرا بوٹ کریم" (Cobra Boot Cream) اور "سیزرس سگریٹ" (Scissors Sigarettes) یہ نام بھی ہیں اور تجارتی نشان بھی۔ ہم ان اشیاء کو خریدتے وقت شاذ و نادر ہی ان کا نام پڑھتے ہیں۔ صرف تصویر سے ہی ہمیں مطلوبہ شے کی شناخت ہو جاتی ہے۔

بعض اوقات تجارتی نام یا نشان لکھتے یا ڈھالتے وقت کسی خاص اسٹائل کو ملحوظ رکھا جاتا ہے مثلاً Bata (باٹا) کے حروف پھیلے پھیلے لکھے جاتے ہیں۔ اسی طرح پولسن Polson (کافی) اور شیل Shell (پٹرول) کے لکھنے کا مخصوص ڈھنگ ہے۔

اب ہم یہ بتانا چاہتے ہیں کہ تجارتی نام رکھتے وقت کونسی باتوں کو ملحوظ خاطر رکھنا چاہیئے۔

تجارتی نام جہاں تک ممکن ہو سکے بولنے اور لکھنے میں نہایت سادہ ہونا چاہیئے تاکہ وہ بآسانی لوگوں کے منہ پر چڑھ سکے۔ یہ اکثر دیکھا گیا ہے کہ جن اشیاء کے تجارتی نام تلفظ اور بولنے میں دقت طلب ہوتے ہیں وہ بہت کم فروخت ہوتے ہیں۔ ایک عام گاہک بعض اوقات کسی نام کا صحیح تلفظ نہیں کر سکتا اور اسی شرم کے مارے وہ کسی اور مینوفیکچرر کی شے جس کا نام لینا آسان ہو خرید لے گا۔ لیکن اس مشکل برانڈ کا نام نہیں لے گا۔ سادگی کے علاوہ تجارتی نام ایسا ہونا چاہیئے جو ایک ہی نظر میں بآسانی پڑھا جا سکے۔ بعض تجارتی نام تلفظ میں تو آسان ہوتے ہیں لیکن ایک ہی نظر میں نہیں پڑھے جا سکتے۔ مثلاً فاسفوڈائن Phosphodyne۔

برخلاف اس کے زمباک Zambuck اور آٹو Otto ایسے الفاظ ہیں جو نہ صرف جلد پڑھے اور بولے جا سکتے ہیں بلکہ ان میں ایک ترنم بھی ہے جو گاہک کے دل کو لبھا لیتا ہے۔

پھر تجارتی نام ایسا ہونا چاہیئے جس کو پڑھتے ہی گاہک کو معلوم ہو جائے کہ وہ چیز کس مقصد کے لئے ہے۔ یا اُس کی خصوصیات کیا ہیں۔ مثلاً "دوکھانسول" کے لفظ سے ہی ہمیں معلوم ہو جاتا ہے کہ یہ کھانسی کی دوائی ہوگی۔ اسی طرح کلینزو Clenzo دانت صاف کرنے کا پاؤڈر ہے۔ Shavex شیوکس ڈاڑھی مونڈنے کا صابن ہے۔ کوکوجم Cocojem کوکونٹ آئل (یا ناریل کے تیل) سے مناسبت رکھتا ہے۔ گلیکسو Glexco بچوں کے لئے دودھ کا نام ہے۔ ہیلتھ Health ایک بوٹ کی قسم کا نام ہے۔ Sunlight سنلائٹ ایک صابن کا نام ہے۔

مندرجہ بالا سب لفظ با معنی ہیں اور اُن سے معلوم ہو جاتا ہے کہ قابل فروخت شے کس مقصد کے لئے ہے۔ لیکن لبا اوقات بے معنی الفاظ بھی تجارتی ناموں کے طور پر رکھے جا سکتے ہیں کیونکہ وہ سادہ اور ترنم ریز ہوتے ہیں۔ مثلاً Lux لکس ایک صابن ہے۔ Kaho کیکومی ایک مرتبہ ۵۵۵ ایک مشہور سگریٹ ہے۔

یہ ضروری نہیں ہے اور نہ مناسب ہی ہے کہ تجارتی نام پروپرائٹر یا مالک کارخانہ کے نام پر رکھا جائے یا ایک لمبا فقرہ ہو جو شے کی خصوصیات کو واضح کرتا ہو۔ یہ بھی تجارتی پالیسی کے خلاف ہے کہ کسی شہر یا قوم یا ذات کے نام پر تجارتی نام رکھا جائے۔

تجارت بذریعہ ڈاک

از جناب عبدالرحیم صاحب شبلی۔ بی۔ کام

اب جبکہ ذرائع آمد و رفت اور وسائل رسل و رسائل کافی ترقی یافتہ ہو چکے ہیں تجارت بذریعہ ڈاک کے لئے بھی بہت سی آسانیاں مہیا ہو گئی ہے۔ اس طریقۂ تجارت میں گھر بیٹھے بٹھائے تمام دنیا کے مستعلین سے تجارتی تعلقات اور کاروباری روابط قائم کئے جا سکتے ہیں۔ اور لطف یہ ہے کہ مقامی تجارت کی طرح دکان اور ساز و سامان وغیرہ پر کوئی کثیر رقم صرف نہیں کرنا پڑتی۔ بلکہ یہ کام کسی گمنام گوشہ میں بھی بیٹھ کر سرانجام دیا جا سکتا ہے۔

بذریعہ ڈاک کاروبار کے لئے زیادہ سرمایہ کی ضرورت نہیں۔ صرف ہمّت و استقلال اور محنت و مشقت کی ضرورت ہے۔ اس کام کے بڑھانے کے لئے غیر محدود میدانِ ترقی اور امکانِ فروغ ہے۔ اس کو باحسن وجوہ سرانجام دینے کا انحصار اوّلاً طرزِ اشتہار نویسی پر ہے۔ جتنا اشتہار قابلیت سے لکھا جائے گا اور جاذب توجہ و نظر ہوگا اُتنے ہی زیادہ آرڈر آئیں گے اور تجارت پنپے گی۔ دوسرے خطوط نویسی اور مراسلت نہایت اعلیٰ درجہ کی ہونی چاہئے۔ جتنا خط پُر ملائمت اور پُر کشش ہوگا اُتنا ہی زیادہ وہ گاہک کو آپ کی طرف مائل کریگا۔

سب سے پہلی بات اس کاروبار کے شروع کرنے کے لئے یہ ہے کہ آپ اپنے متوقع گاہکوں

کی ایک مکمل فہرست تیار کریں۔ یہ نام آپ کو مندرجہ ذیل
کتابوں سے مل سکیں گے:۔

۱۔ سٹی اینڈ ٹیلیفون ڈائرکٹیریز۔

۲۔ میونسپلٹیوں اور ڈسٹرکٹ بورڈوں کی اسیسمنٹ ٹکس۔
جن میں مالکین اراضی۔ تجارتی اداروں کے ممبروں۔
موٹر کاروں کے مالکوں۔ کاروباری لائسنس یافتوں۔
ووٹروں۔ اور حکیموں اور سوسائیٹوں وغیرہ کے ممبروں
کے نام دیئے ہوئے ہیں۔

۳۔ انڈین ایئر بک۔

۴۔ ٹھاکر کی ڈائرکیٹری۔

اس کے علاوہ اپنے شہر کے سن یا بیس پڑھے لکھے اصحاب
کے ناموں کی اطلاع دینے والے کو کوئی چیز مفت
مہیا کر دینا بھی مفید نتائج پیدا کر سکتا ہے۔

ناموں کے انتخاب میں یہ خیال رکھنا چاہئے کہ
صرف اُن اصحاب کے نام لکھے جائیں جو آپ کی
اشیاء کے گاہک بن سکتے ہیں۔ بعض لوگوں کو آپکی
شے تعیش نظر آئے گی۔ بعض کے لئے وہ اشد ضروری
ہوگی۔ بعض اُس کی جگہ کوئی اور چیز استعمال کر رہے
ہوں گے اور اُن کو ترغیب و تحریص کی ضرورت ہوگی۔
الغرض ان سب باتوں کا خیال رکھ کر ایک جامع اور
اور مکمل لسٹ متوقع مستعملین کی تیار کر لینی اشد
ضروری ہے۔

اس کے بعد آپ روزانہ اخباروں اور ہفتہ وار و
ماہواری رسائل و جرائد میں اشتہار بھی دیسکتے ہیں۔
اشتہار دینے سے قبل آپ کے لئے یہ معلوم کر لینا
اشد ضروری ہوگا کہ وہ اخبار یا رسالہ کس قسم کے لوگوں
میں پڑھا جاتا ہے۔ کسی بچوں کے اخبار میں موٹر کاروں کا
اشتہار دینا یقیناً بیوقوفی ہوگی۔ اسی طرح کسی عام
استعمال میں آنے والی شے کا اشتہار کسی اعلیٰ درجہ
کے ماہواری رسالہ میں جو ایک خاص حلقہ میں پڑھا
جاتا ہو درج کروانا بھی خلاف عقلمندی ہوگا۔

ایک عام اشتہار کے علاوہ متوقع مستعملین کو
اپنی قابل فروخت شے کے متعلق مفصل خصوصیات
بھی بذریعہ ڈاک بھیجنی چاہئیں۔ اس کے لئے بہتر
ہوگا اگر آپ گاہکوں کی لسٹ کو ہر جماعت کے مذاق
اور کردار وغیرہ کے مطابق تقسیم کر لیں اور ہر ایک کو
اُس کی طبیعت کی اُفتاد کے مطابق جُدا جُدا خط تحریر
کریں۔ مثلاً جو باتیں طلباء کو اپنی طرف کھینچنے کے لئے
ضروری ہیں وہ بیرسٹروں یا عام ملازموں کی کشش
کا باعث نہیں ہو سکتیں پس جہاں تک ممکن ہو سکے
اپنی لسٹ کو لوگوں کے مزاج اور افتادِ طبیعت کے
مطابق تقسیم کریں اور اُن کو اُسی کے مطابق خطوط
تحریر کریں۔

اس اشتہاری خط کے ساتھ منسلکات یا
enclosures بڑی حفاظت سے بھیجے جائیں
اور اُن کی تیاری میں بھی خاص اہتمام کرنا چاہئے
کیونکہ ان کی اصل غرض گاہک کو متوجہ کرنا اور مال
کے متعلق دلچسپی پیدا کرنا ہے۔

یہ منسلکات مندرجہ ذیل قسم کے ہو سکتے ہیں:۔

۱۔ کتابچے۔ چھوٹے چھوٹے رسالے طبع کروائے
جائیں جن میں قابل فروخت مال کے متعلق پوری
تفصیلات دی ہوں۔ طریقہ استعمال اور مختلف

لوگوں کی سندات اور سرٹیفکٹ وغیرہ بھی اسی میں شامل کئے جا سکتے ہیں - یہ پمفلٹ ہر لحاظ سے یعنی لحاظ زبان ڈیزائن، کتابت وطباعت بہترین ہونے چاہئیں۔ ان کو اس طریق سے لکھنا چاہئے کہ لوگ انھیں محفوظ رکھنے پر مجبور ہو جائیں۔

۲- فولڈر - فولڈروں کی کامیابی کا انحصار جدت اور تنوع پر ہے - کیونکہ لوگوں کو فولڈر بالعموم ہر کوئی بھیجتا رہتا ہے - اور وہ اُن کی یکسانیت سے تنگ آ چکے ہوتے ہیں - پس فولڈر کو اس طریق سے بناؤ کہ انسان باہر سے دیکھتے ہی اُس کی طرف متوجہ ہو جائے اور اُس کو پڑھنے کا ارادہ کرے - اس میں مختصر الفاظ میں قابلِ فروخت شے کی خصوصیات مندرج ہونی چاہئیں۔

۳- یاددہانیاں - ایک خط بھیجنے کے بعد کچھ کچھ وقفہ کے بعد یاددہانی کرواتے رہنا چاہئے۔ اور اس یاددہانی میں بھی چیز کی خصوصیات پر مختلف زاویہ ہائے نگاہ سے روشنی ڈالنی مفید ہوتی ہے۔

ان یاددہانیوں میں نئی قیمتوں - موسمی ہدایتوں اور جدتوں وغیرہ کے متعلق متوقع گاہکوں کو مطلع کرتے رہنا چاہئے۔

ایسا بھی کیا جا سکتا ہے کہ قابلِ فروخت مال کے متعلق ہر یاددہانی میں ایک ترتیب کے مطابق منطقیانہ دلائل دی جائیں۔

الغرض اشتہاروں اور خطوں میں ایسی جدتیں داخل کرتے رہنا چاہئے جو مستعملین کی توجہ کو اپنی طرف کھینچنے میں کامیاب ہو سکیں - مثلاً کوئی تصویر ہی دے دی یا اپنے کاروبار کے متعلق تدریجی ترقی کے اعداد و شمار ہی دے دیئے وغیرہ - بعض اوقات مفت نمونہ یا کسی خاص محدود وقت تک رعایتی اعلانات بھی بہت کام کر جاتے ہیں۔

تجارت بذریعہ ڈاک کے لئے پورے پتہ کی بجائے پوسٹ بکس کا نمبر بالعموم لکھا جاتا ہے - لیکن آجکل یہ پوسٹ نمبر بہت بدنام ہو چکے ہیں اور جس فرم کے نام کے ساتھ صرف پوسٹ بکس ہو وہ اچھی نہیں سمجھی جاتی - لیکن پورا پتہ دینا بھی مناسب نہیں، کیونکہ بعض اوقات کام گھروں میں کیا جاتا ہے جہاں گاہکوں وغیرہ کا آنا ممکن نہیں۔

ہندوستان سے سونے کی برآمد

گزشتہ پانچ سالوں میں ہندوستان کے حال سے جس مقدار میں سونے کی برآمد ہوئی ہے اس سے ماہرین اقتصادیت کی آنکھیں کھل گئیں۔ ماہرین ابتک کسی نتیجے پر نہیں پہونچ سکے۔ کچھ لوگوں کی تو یہ رائے ہے کہ سونے کی یہ برآمد ہندوستان کی مفلسی کا سبب ہے۔ اور کچھ لوگوں کا یہ خیال ہے کہ ہندوستان اپنا سونے کا ذخیرہ منافع کی غرض سے فروخت کر رہا ہے۔ لیکن ہندوستانی سیاست داں اس رائے پر متفق ہیں کہ ہندوستان اس سونے کی برآمد سے خواہ وہ کسی وجہ سے ہو اقتصادی طور پر دیوالیہ ہو جائیگا ۱۹۳۱ء لغایت ۱۹۳۶ء تک یہاں سے ۲۰۰ کروڑ کا سونا باہر جا چکا ہے۔ اس حالت کو دیکھ کر چند ہندوستانی سیاست دانوں نے اسمبلی میں سونے کی برآمد روک دینے کی درخواست کی لیکن ان کی کوششیں بے سود رہیں۔ سر جارج شسٹر ہندوستان کے سابق فائنانس ممبر نے فرمایا ہندوستان سے جو سونے کی برآمد ہوئی ہے وہ ہندوستان کے سونے کا ذخیرہ کا ایک حقیر حصہ تھا۔ اور [illegible] انہوں نے [illegible] پونڈ سے بھی زیادہ [illegible] محض اپنے فروخت کر رہے ہیں کہ ان کو اس میں خاطر خواہ نفع معلوم ہوتا [illegible] انہوں نے یہ نتیجہ اخذ کیا کہ سونے کی برآمد غربت کی وجہ سے نہیں بلکہ تجارتی بنا پر ہے۔ لیکن یہ ضرور ہے کہ اگر برآمد کی حالت یہی رہی تو پھر یہاں سونے کا ذخیرہ بہت جلد ختم ہو جائے گا اور ہندوستان سونے کے واسطے قطعی دیوالیہ ہو جائے گا۔ لوگوں نے یہ حالت دیکھ کر درخواست کی کہ گورنمنٹ اس برآمد پر ڈیوٹی مقرر کردے تاکہ یہ بے اختیاری روانگی زر کچھ رک جائے چنانچہ اس کی مخالفت اس حد تک بڑھ گئی کہ مسٹر اینگر نے ۱۹۳۵ء میں اسمبلی میں ایک بل اس غرض سے پیش کیا کہ ہندوستان سے روانگی زر کو قانوناً روک دیا جائے۔

دنیا کی تجارتی اشیاء کی قیمتوں میں تخفیف کی وجہ سے بل کی مخالفت ہوئی اور سر مانٹیگو ڈی۔ پی۔ ویب نے جو ایک مشہور اور روشن خیال ماہر اقتصادیات ہیں ہندوستانی سیاست دانوں کو ان خطرات سے آگاہ کیا جو مغربی ممالک میں سونے کی تجارت کو گورنمنٹ کے قبضے میں کر دینے سے پیدا ہو گئے ہیں۔

فرانس، اٹلی، یونائیٹیڈ اسٹیٹ امریکہ اور ہالینڈ جن کی اقتصادی حالت جنگ عظیم کے بعد اچھی تھی بیوقوفی سے یہ طرز اختیار کیا کہ جس قدر سونا حاصل ہو سکے حاصل کیا جائے۔ چنانچہ ان ممالک نے اس مصلحت پر عمل درآمد کیا۔ اس کا انجام یہ ہوا کہ یونائٹڈ اسٹیٹس جو ان سب میں دنیا کا ساہوکار تھا سونے کو اور ملکوں سے کھینچکر اپنے ریزرو بنک بنک میں مقفل کر دیا اور اس طرح دنیا کا سونا

حاصل کرنے کے بہت سے ذرائع پر تنہا قابض ہوگیا۔ اور دنیا کی اقتصادی حالت میں ایک قسم کی نراج یا فوضویت پیدا کردی جس کا دنیا کو اب تک تجربہ نہ تھا ہندوستان نے بھی اس صدی کے آغاز سے ۳۰ کروڑ پونڈ کا سونا روانہ کیا ہے۔ اس طرح سونا جو دنیا کی خاص فلزاتی دھات ہے رزرو بنک کے پختہ محلوں میں بلا کسی مصرف کے جاکر مقفل ہو گیا۔ نتیجہ یہ ہوا کہ سکوں کی تعداد بہت کمی ہوگئی اور تجارتی اشیاء کی قیمتیں بھی کم ہوگئیں۔ دنیا نے ایک ایسی اقتصادی نادانی کا تلخ تجربہ کیا جس کا اُس کو کبھی وہم وگمان بھی نہ تھا۔ غلّے کا نرخ کم ہوگیا اور کاشتکاروں کو بہت زیادہ نقصان ہونے لگا۔ بیکاری بڑھ گئی، تجارت گر گئی اور ۱۹۳۴ء کی تجارت گذشتہ چھ سالوں کی تجارت سے بہت ہی کم رہی اور اس نے اپنی تہائی تجارت کو ضائع کر دیا۔

دستکاری کی اشیاء سے زیادہ کاشتکاروں کی پیداوار کو نقصان اُٹھانا پڑا اور ہندوستان کو جو یکسر زراعتی ملک ہے ایک ناقابل تلافی نقصان اُٹھانا پڑا۔ اور غریب کسانوں کو اپنے زیورات اور پس کردہ سونے کو سکوں کی ضرورت کو پورا کرنے کیلئے فروخت کرنا پڑا۔

غلّے کے نرخ میں جو کمی واقع ہوئی اُس کا اثر زراعتی طبقے پر بہت ہی بُرا پڑا۔ ۱۹۳۲ء و ۱۹۳۳ء میں ہندوستان نے ۱۹۱۴۔۱۹۱۳ء سے دو کروڑ گز کم روئی کی اشیار کا استعمال کیا۔ برخلاف اسکے ملک کی بڑھتی ہوئی آبادی کو دیکھ کر یہ اندازہ لگایا جاتا تھا کہ ہندوستان دو کروڑ اسی لاکھ گز زیادہ روئی کی اشیاء استعمال کرے گا۔ اسکا لازمی نتیجہ یہ ہوا کہ ہندوستانی کسانوں کو اپنی مالی ضروریات کو پورا کرنے کے لئے اپنے زیورات اور سونے کو فروخت کرنا پڑا۔ سونے کا نرخ بڑھ جانے سے ان کو فائدہ تو ضرور ہوا اور ہو رہا ہے مگر آخر میں اس کا انجام بُرا ہوگا۔ ہندوستان کے سونے کی تعداد ایک گنج بیکراں ہی کیوں نہ ہو اس طرح ایک نہ ایک دن ضرور ختم ہوجائے گا اس صورت میں ملک کو جو مصیبت درپیش ہوگی وہ موجودہ حالت سے بھی خوفناک ہوگی ہندوستان سے سونے کی اس برآمد کو محض قانونی طور سے نہیں روکا جاسکتا ہے اس واسطے کہ یہ چیز فطری طور پر معاشیات کے اہم ضروریات کی بنا پر ہو رہی ہے۔ گورنمنٹ جو کچھ کرسکتی ہے وہ صرف اسی قدر کہ سارے ہندوستان کی اقتصادی فہرست تیار کرکے رکھ دے اور بس! ہماری تجارتیں گری جارہی ہیں اور ضرورت ہے کہ ان کو کسی نہ کسی طرح سے سنبھالا جائے۔ لیکن جب سرمایہ ہی نہ ہوگا تو تجارت کیا خاک سنبھلے گی۔ اور جب تک سکتہیں سرمایہ نہیں۔ پھر ذرا غور فرمائیے کہ زر و سیم کا اس طرح سے باہر کھنچکر چلا جانا کہانتک مناسب ہے اور اس کے نتائج کس قدر خوفناک ہوسکتے ہیں۔

ایڈیٹر

ہندوستان اور صنعت

(سلسلہ کے واسطے ملاحظہ ہو جنوری ۱۹۳۳ء۔ گذشتہ سے پیوستہ)

براعظم یورپ میں تقریباً کل ممالک صنعتی ہیں اور اپنے دیرینہ عملی تجربات کی وجہ سے ساری دنیا میں مشہور و معروف ہیں۔ ان کی ایجادات اور مصنوعات کی کوئی انتہا نہیں ہے تمام غیر صنعتی ممالک ان کے شرمندۂ احسان اور صاحب احتیاج ہیں۔

ایشیائی ملکوں میں کوئی ملک بھی اس فن میں ان کا اب تک مقابلہ نہ کر سکتا تھا مگر دفعتاً جاپان نے اتنقد حیرت انگیز ترقی کی کہ جس سے تمام مغربی ممالک اور انکی مصنوعات کا رُخ پھر گیا۔ گو جاپان کا صنعتی تجربہ ابھی ایسا کامیاب تجربہ نہیں ہے لیکن اس نو آموزی میں بھی جاپانی مصنوعات اور اس کے اقسام اس قدر زیادہ ہیں کہ شاید ہی کوئی چیز ایسی ہوگی جو جاپانی صناعو نے کسی مجبوری سے باقی رکھا ہو ورنہ عام طور پر جملہ قسم کا سامان خصوصاً ہندوستان میں کثرت سے موجود ہے۔

جاپانی اشیاء کے متعلق ابھی عام خیالات یہی ہیں کہ اس کی ساختہ چیزیں دیرپا نہیں ہیں لیکن زیادتی اور ارزانی کی وجہ سے مقبولیت اس غضب کی ہے کہ مجبوراً اسی کو خریدا جاتا ہے۔ جاپان کی صنعتی ترقی خود یورپ کے مقابلہ میں بڑی سُرعت کے ساتھ بڑھ رہی ہے۔

ابھی تک تو ہندوستان کو یہ شکایت رہی ہے کہ ہندوستانی دستکاریوں کو یورپ کے صنعتی ملکوں نے تباہ و برباد کر دیا ہے۔ مگر اب یہی شکوہ ہم کو مشرق بعید یعنی جاپان سے ہوگا۔ اس لئے کہ رہی سہی جو برائے نام دستکاریاں باقی ہیں اُن کو جاپان کی مصنوعات برباد کر دیں گی۔ ہندوستانی اس کو مشرقی ممالک کی خوش اقبالی اور تمدنی فروغ سے تعبیر کر کے مسرور ہوتے ہیں۔ مگر حقیقت یہ ہے کہ یہ ترقی ہندوستان کو بے دست و پا بنانے کی ایک مجسم مصیبت ہے۔ یہ صحیح ہے کہ جاپان ایشیائی ممالک میں سے ایک ملک ہے۔ مگر جاپانی ترقی سے ہندوستان کو کوئی مناسبت نہیں۔ جاپان کا فائدہ ہندوستان کا فائدہ نہیں ہو سکتا۔ ہندوستان کو کامیابی اور مسرت کا کونسا موقع ہے۔ ابھی کل تک یورپ کے صنعتی ملکوں کا محتاج تھا اور آج اس میں جاپان کا اضافہ مزید برآں ہے۔

ہندوستان اور اس کے باشندوں کے لئے کامیاب مسرتوں کا امکان تو محض اسی صورت سے زیادہ بہتر ہو سکتا ہے کہ جب خود کچھ ترقی کریں اور اپنے ملک کو صنعتی ملک بنائیں۔

عہد گذشتہ میں جب کہ دنیا مشینری، سائنس، علوم جدیدہ سے ناواقف تھی اُس وقت ہندوستان کی بعض دستکاریوں کو ضرور کافی شہرت حاصل تھی۔ مگر یہ دستکاریاں عام لوگوں کی دسترس سے باہر تھیں۔ ان مصنوعات کو محض حکومت اور صاحب ثروت ہی حاصل کر سکتے تھے، اس لئے کہ ان اشیاء کے تیار کرنے میں اول تو عرصہ بہت لگتا تھا دوسرے یہ اس قدر بیش قیمت ہوتی تھیں کہ ان کو ہر شخص خرید

نہ خرید سکتا تھا۔ پھر گذشتہ تمدن کے اعتبار سے حالات بھی ایسے تھے کہ سادگی، کفایت شعاری لوگوں میں موجود تھی۔
باقی جو چیزیں باہر سے اس ملک میں آیا کرتی تھیں ان کو ہندوستان اپنی خام پیداوار کے تبادلہ میں حاصل کرتا تھا۔

جب غیر ممالک نے سائنس، مشینری اور علوم جدیدہ کے ذریعہ صنعتی ترقی کو عروج دینا شروع کیا۔ اُس وقت سے ہندوستانی دستکاریاں معدوم ہونا شروع ہوگئیں۔ رفتہ رفتہ ہندوستان اس حد تک پہونچ گیا کہ ملکی ضروریات کا تمام سامان سب صنعتی ممالک کا تیار کردہ کام میں لائے۔ اور آج یہ حالت ہے کہ ہندوستان میں جتنے لوگ پیشہ ور ہیں اور وہ جن آلات و اوزار کے ذریعہ سے اپنا کام کرتے ہیں تقریباً وہ سب کے سب انھیں صنعتی ممالک کے تیار کردہ ہیں۔ یہاں تک کہ معمولی سی چیز سینے کی سوئی بھی ہندوستان میں تیار نہیں ہوتی۔

یورپ کی انواع و اقسام کی مصنوعات کا تو اب ذکر ہی کیا ہے جاپان نے تو اس سے بھی زیادہ ہندوستان کو مجبور و مفلوک بنانے کا انداز اختیار کر رکھا ہے۔ گھاس کی چٹائیاں۔ ٹین، کاغذ، سیلولائڈ کے کھلونے۔ چوبی کھڑاویں ربڑ۔ لاکھ۔ مصنوعی ریشم۔ بانس کی اشیاء۔ شیشہ آلات۔ سلے ہوئے کپڑے۔ نباتاتی اون اور روئی کے کپڑے۔ ہر قسم کے رنگ مصالحے وغیرہ وغیرہ جو عموماً ہندوستانی روزمرہ خانگی ضروریات میں کام آنے والی چیزیں ہیں وہ سب اس قدر ارزاں اور کثیر تعداد میں مہیا کرتا جا رہا ہے جس کی کوئی حد نہیں۔ اگر ہندوستانی صنعتی ممالک کے اسی طرح تختۂ مشق بنے رہے تو عجب نہیں کہ ہماری موت و زندگی کی عام ضروریات بھی ان کے حوالے ہو جائیں۔

صنعتی ممالک کی غیر معمولی ترقیوں کو دیکھ کر بعض ہندوستانیوں میں یہ جذبہ پیدا ہوا کہ وہ بھی کچھ کریں چنانچہ چند سرمایہ داروں نے ولایتی مشینری کے ذریعہ کاغذسازی۔ پارچہ بافی۔ شکرسازی اور چند مختلف اقسام کے کاروباری کارخانوں کا اجرا کیا کچھ غیر ملکی سرمایہ دار بھی یہاں اسی قسم کے کاموں کو کرنے لگ گئے۔ رفتہ رفتہ ان سرمایہ داروں کی کافی تعداد ہوگئی اور اب واحد سرمایہ داری نظام کے علاوہ ہندوستانی مشترکہ سرمایہ سے بھی بہت سے کام شروع ہوگئے۔ ادھر ریلوے لائنوں کا اجرا رسل و رسائل کی آسانیوں میں ممد ثابت ہوا صنعتی ممالک نے مختلف قسم کی مشینری اور مصنوعات کے بڑھانے میں حیرت انگیز ترقی کر لی اب ہندوستان کی پوزیشن یہ ہوگئی کہ وہ تمام صنعتی ممالک کی مشینری اور دستکاریوں کا مرکز بن گیا۔ ہندوستانی اپنے کاموں کو فراموش کر گئے اور غیر ملکی مصنوعات انکی زندگی کا جزو قرار پاگئیں۔ ہندوستان کی تمام خام پیداوار کے انبار صنعتی ممالک میں لگ گئے اور ان کی مصنوعات ہندوستان میں پہنچ گئیں۔ غیر ملکی اشیاء کی درآمد پوری قوت سے کام کرتی رہی۔ اور اس کی کوئی روک تھام نہیں کی گئی انجام یہ ہوا کہ اس کے مقابلے میں ہندوستانی سرمایہ داروں کی حالت خراب اور محدود ہوگئی چنانچہ موجودہ ہندوستان زراعتی اور صنعتی

کس مپرسی میں پھنسا ہوا ہے۔
بدقسمتی سے برآمد زر کی تباہی یہ ہندوستان
کے افلاس کا ایک اور سبب پیدا ہو گیا۔ رہا یہ سوال
کہ ہندوستان جاپان کی طرح ترقی حاصل کر سکے
یہ بالکل ایک واہمہ ہے۔ اول تو ہندوستان ایک
محکوم ملک ہے اس کے مقابلہ میں جاپان حکمراں
ملک کی حیثیت رکھتا ہے۔ دوسرے ہندوستان
میں کوئی معقول صنعتی تعلیم نہیں۔ در اصل ہندوستان
کی ترقی کا دارومدار حکومت وقت کے ہاتھوں میں
ہے کہ وہ اس پر توجہ کرے اور وہ قیود کہ جن سے اس
ملک کی ترقی کو نقصان پہنچ رہا ہے دور کر دے۔ غیر
ملکی مصنوعات کی درآمد کو بند کرے۔ ہندوستانیوں
کو مشنیری۔ سائنس اور علوم جدیدہ کی تعلیم میں ماہر
ہونے کا موقع دے تاکہ ہندوستانی اپنے ملک کی
خام پیداوار کو خود اپنے ہی ملک میں کارآمد بنا سکیں
اور ملک کی زراعتی و صنعتی نظام کو استوار کرنے کے
قابل ہو سکیں۔ خود ہندوستانی بھی اس کو محسوس
کریں اور حکومت سے تعاون رکھتے ہوئے اس
کمی کو پورا کرنے میں پوری قوت صرف کر دیں۔

زوال تجارت پر ایک نظر

از معین الدین صاحب پروپرائٹر دی کان پور شو فیکٹری۔ آگرہ

آج کل ہر شخص اس بات کا رونا رو رہا ہے کہ تجارت
نہیں چلتی، نقصان پر نقصان ہو رہا ہے۔ لیکن ان
رونے والوں میں بہت کم اصحاب ایسے ہوں گے جو
کہ کبھی بھولے سے ان اسباب پر غور کرتے ہونگے کہ
تجارت کیوں نہیں چلتی۔ اگر ہر دوکاندار اپنا تھوڑا سا
وقت یہ سمجھنے کے لئے وقف کر دے تو کوئی وجہ نہیں
معلوم ہوتی کہ ہم اپنی تجارتی دنیا کو نہ سدھار سکیں۔
میں نے ابتک اس کے متعلق جو کچھ سوچا اور سمجھا اس میں
سے ماسوا اور اسباب کے ایک یہ بھی ہے کہ خریداروں کو
ہمارا اعتماد جاتا رہا۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ ہمارے خیالات
یہ ہو گئے ہیں کہ موجودہ زمانہ میں کوئی کام دیانتداری سے
نہیں چلتا۔ چونکہ عام اصحاب کے نزدیک یہ ایک کلیہ
ہو گیا اس لئے (ہم کو) جو کچھ مشکلات پیش آتی ہیں اس کا
وہی حضرات بخوبی اندازہ لگا سکتے ہیں جو کہ اس تجارتی
دنیا میں آباد ہیں۔ غالباً ہر شخص اس چیز کا معترف ہوگا
کہ تجارت اس وقت ترقی کر سکتی ہے جبکہ خوش اعتمادی
ہو۔ اعتماد اس وقت پیدا ہوتا ہے جبکہ دیانتداری
سے خریدار کو جنس کی اچھائی برائی سے واقف کر دے
لیکن حقیقت الامر یہ ہے کہ موجودہ وقت میں چند
اصحاب کے سوا کوئی شخص اپنے مال کے متعلق صحیح
حالات سے خریدار کو آگاہ نہیں کرتا بلکہ آجکل یہ دیکھنے
میں آیا ہے کہ جس قدر کوئی چیز زیادہ خراب اور ناکارہ

ہوتی ہے اس کی اتنی ہی تعریف کی جاتی ہے اور اسکے
فروخت کرنے پر اتنا ہی زیادہ فخر سمجھا جاتا ہے۔ چونکہ
ہر دوکاندار کی یہ خواہش ہوتی ہے کہ وہ اپنے ہاں کی
ناکارہ چیز جلد سے جلد فروخت کر دے۔ چنانچہ اس کا
اثر جو کہ عام دکانداروں پر پڑ رہا ہے وہ یہ ہے کہ اب ہر
سمجھدار خریدار نامزد اشیا خریدتا ہے جس کی وجہ
سے صدہا لوگ جو کہ نئی نئی اُمیدوں کے ساتھ
میدان تجارت میں اُترتے ہیں وہ چند ہی دن میں
اپنا سرمایہ کھو کر غربت کی زندگی بسر کرنے پر مجبور
ہو جاتے ہیں۔

چونکہ میری تجارتی دنیا صرف جوتے ہی تک محدود
ہے اس لئے جو کچھ میرے مشاہدہ میں آیا وہ یہ ہے کہ
اگر ہمارے پاس خوش قسمتی سے کوئی نیا شخص نئی
دوکان کرنے کے لئے آتا ہے اور وہ ہم پر یہ ظاہر
کر دیتا ہے کہ میرے پاس یہ سرمایہ ہے اور میں یہ
چاہتا ہوں کہ آپ اس روپیہ کا اپنی پسند سے مجھے
مال دیدیں (چونکہ وہ شخص بوکل سمجھا جاتا ہے) تو
جو کچھ ہمارے ہاں مال ہوتا ہے ہم وہ ہی اس کے
سر تھوپ دیتے ہیں۔ اور اپنے جی میں خوش ہوتے
ہیں کہ آج ہم پر خدا نے بڑا فضل کیا۔ جو لوگ نماز
پڑھنے کے عادی ہیں وہ تو غالباً اس روز دو نفل
نماز شکرانہ بھی پڑھتے ہوں گے۔ اب وہ شخص جبکہ
اپنے شہر میں نئی نئی امیدوں کے ساتھ جاتا ہے،
اور وہاں پر وہ مال فروخت نہیں ہوتا تو جو کچھ اسکی
حالت ہوتی ہے وہی خوب جانتا ہے۔ دوسری
چیز جو ہمیں نقصان پہنچا رہی ہے وہ یہ ہے کہ وہ

دکاندار جن کے ہاں سے ہماری رقم دیر میں وصول
ہوتی ہے اور جو صرف ہمارے ہاں سے مال لینے
کے لئے مجبور ہیں ان کو بھی اسی قسم کا مال دیا جاتا
ہے جو کہ دوسرا خریدار اس قیمت میں نہیں خرید
سکتا۔ وہ غریب اس مال کی حقیقت بھی سمجھتا ہے
لیکن چونکہ دوسری جگہ سے اسے مال ملنے کی
امید نہیں ہوتی اس لئے مجبوراً اس کو وہی مال
لینا پڑتا ہے جو کہ دکاندار اس کو دینا چاہتا ہے۔
جس کی وجہ سے نقصان پر نقصان اُٹھا کر اسکی
تجارتی دنیا ختم ہو جاتی ہے۔ میں نے اپنے
بزرگوں سے اکثر یہ سُنا ہے کہ دکاندار وہی ہے
کہ جو خریدار کو اپنی مرضی کے مطابق مال دے۔ یعنی
ان کا نظریہ یہ ہے کہ جو دکاندار خریدار کی مرضی کے
مطابق مال فروخت کرے وہ دکانداری کے اصول
سے واقف ہی نہیں۔ یہ اصول اور یہ طریقہ تجارت
جس قدر غلط ہے اور اس کے اثرات جو کچھ ہماری
موجودہ تجارت پر پڑ رہے ہیں وہ اظہر من الشمس
ہیں۔ میری ذاتی رائے یہ ہے کہ ہم جب ہی ترقی
کر سکتے ہیں جب کہ ہر خریدار کو جنس کی اچھائی
بُرائی سے اس کی ماہیت۔ نفع نقصان سے
دیانت داری کے ساتھ آگاہ کر دیں۔

حقیقی دولت

میں ایک بار برطانیہ ہند کے خوشنماترین حصہ میں مقیم تھا۔ وہاں میری ملاقات ایک خوش وخرم شخص سے ہوئی۔ یہ شخص فوٹو گرافر ہے۔ اور تمام ملک کے نشیب وفراز میں پھر کر خوبصورت اشیاء کی تصویر اُتارتا ہے تاکہ دوسرے لوگ بھی اس خوبصورتی اور خوشنمائی کو اپنی آنکھوں سے دیکھ سکیں۔ اس طور سے یہ فوٹوگرافر متوسط درجہ کی آمدنی کا مالک ہے۔ میرے استفسار کے جواب میں اس نے کہا کہ میں مصور ہوں اور اپنی تصاویر کے بیچنے سے مجھ کو معقول آمدنی ہو جاتی ہے۔ مجھ کو اپنے کام پر فخر ہے اور ہر روز کا ہر لمحہ بڑی خوشی میں گذرتا ہے۔ مری بھوک بہت اچھی ہے۔ ہر روز میں نہایت عمدہ اشتہا ہونے کی حالت میں غذا کھاتا ہوں، اگرچہ غذا سادہ ہوتی ہے۔ مگر اس سے فائدہ مجھے بہت پہنچتا ہے۔ میں خوب میٹھی نیند کے ساتھ سوتا ہوں اور صبح کو جب چاق چوبند اُٹھتا ہوں تو میرا دل کام کرنے کی طرف خوب مائل ہوتا سرد وگرم ہر قسم کی حالتوں سے میرا واسطہ پڑتا ہے مگر تمام دنیا میری دوستدار ہے اور مجھ کو ہر قسم کی امداد دینے کے لئے آمادہ رہتی ہے۔ غرض کہ میری زندگی نہایت ہی خوشی اور خوشحالی کے ساتھ بسر ہو رہی ہے۔ مجھ کو اس مصور کی حالت پر رشک آیا، اس کا شگفتہ چہرہ۔ روشن آنکھیں پُر شوق گفتگو۔ ہر ایک خوشنما چیز کے ساتھ اس کی پُرجوش ہمدردی، یہ سب باتیں اس کے بیان کی تصدیق کرتی تھیں۔ المختصر وہ ایک دولتمند غریب آدمی تھا یعنی یہ شخص روپیہ پاکٹ میں ہونے کی طرف سے غریب تھا۔ مگر اور ہر ایک امر میں بڑا دولتمند تھا۔ ایسی زندگی قابل قدر ہوتی ہے۔ اگر ہر شخص کو ایسی زندگی نصیب ہو تو خالی خولی دولت سے ہزار درجہ بہتر ہے۔

محمد نور اللہ

ہماری حالتِ زار

چلو مان لیا کہ آپ کا دماغ تعلیم کے قابل نہیں۔ اعلیٰ تعلیم کے حصول کے وسائل نہیں۔ اخراجات پورے نہیں کرسکتے۔ آپ کی عمر زیادہ ہوگئی ہے۔ گھر کے دھندے بکھیڑے پڑگئے۔ مگر کام کرنے سے آپ کو عار کیوں آتی ہے صنعت اور حرفت کا آج طوطی بول رہا ہے۔ صاحب ہنر کو آج زمانہ آنکھوں پر بٹھاتا ہے۔ ہنر سیکھئے یہ بھی مان لیا کہ آپ کے پاس ہنر نہیں اور آپ سیکھ بھی نہیں سکتے۔ تو آپ تجارت سے کیوں متنفر ہیں آپ اسے ہندوؤں کا مخصوص پیشہ سمجھتے ہیں۔ مگر یہ فرمائیے کہ ہندو آپ کی نظر میں ذلیل کیوں ہوگئے اور آپ شریف کیسے ہوگئے یا بن گئے اپنے منہ سے میاں مٹھو نہ بنئے۔ تعلیم میں تجارت میں مال میں عزت میں شہرت میں ہر چیز میں وہ آپ سے آگے ہیں، پھر وہ ذلیل اور آپ شریف کیسے بنے رہے۔ آپ کو صرف یہی فخر ہوگا کہ آپ پٹھان ہیں یا فلاں امیر یا رئیس کے فرزند ہیں۔ اجی حضرت رہنے دیجئے سچ تو یہ ہے کہ آپ نے اپنے آبا و اجداد کی عزت کو بھی بٹہ لگایا۔ اپنی بے وقعتی مفلسی سے اسلاف کی عزت ناموس کو بھی خاک میں ملا دیا۔ یہ بھی چھوڑ دیجئے۔ آپ اپنے آپ کو مسلمان تو کہتے ہیں اور پیغمبر آخرالزماں صلعم کو اپنا پیشوا مانتے ہیں۔ فرمائیے آپکی نظروں میں وہ بھی معزز تھے کہ نہیں؟ آپ فرمائیں گے ضرور، تو بتلائیے اُن کا محبوب پیشہ کیا تھا؟ تجارت۔ اُنھوں نے بکریاں چرانی عار نہیں سمجھا۔ ہاتھ سے کام کرنے میں ذلت نہیں سمجھی۔ عرب، شام، دیگر ممالک میں تجارت کے لئے گئے۔ آپ کس باغ کی مولی ہیں، اور آپ میں وہ کونسا پر لگا ہوا ہے جو آپ کو تجارت سے مانع ہے۔ آپ کے پیغمبرؐ فرماتے ہیں کہ تجارت میں دس حصے رزق رکھا گیا ہے یہ بھی چھوڑ دیجئے۔ اقوام عالم کی تاریخ ملاحظہ فرمایئے انگریز جو آجکل سب سے زیادہ مہذب اور معزز مانے جاتے ہیں اور آپ بھی کسی انگریز سے مصافحہ کرلینا باعث عزت سمجھتے ہیں، جانتے ہیں وہ کون ہیں۔ سمندر کے کنارے معمولی ماہی گیر غلام وحشی غیر مہذب مگر آج دنیا بھر کے مالک ہیں۔ کیوں یہ سب کہاں سے آیا؟ دیکھئے، پڑھئے، پوچھئے۔

آپ کو یاد ہوگا جہانگیر شاہ ہند کے دربار میں تجارت کی غرض سے آئے تھے۔ آج دیکھ لیجئے کس درجہ پر ہیں اور آج بھی حکومت صرف تجارت کی غرض سے ہے دور نہ جایئے آپ کے برادران وطن ہنود آج جو آپ کو اس قدر رئیس، امیر، دولتمند اور جائدادوں کے مالک ہیں سو ڈیڑھ سو سال پہلے کس حال میں تھے۔ حکومت آپکی تھی، دولت اور ثروت آپ کی کنیز تھی، آپ جائدادوں کے مالک تھے، زمینوں اور مکانوں کے مالک تھے، اور نادار تھے، مفلس تھے۔ کایا کیسے پلٹ گئی محض یہ کہ انھوں نے تعلیم حاصل کی، ہنر سیکھا، تجارت کی۔ آپ کے قبضہ سے سب کچھ نکل کر ان کے پاس چلا گیا آپ منہ دیکھتے رہ گئے اور اگر آپ نے اب بھی توجہ نہ کی اور اپنے آپ کو نہ سنبھالا تو یاد رکھئے حرف غلط کی طرح دنیا سے آپ کا نقش مٹ جائیگا اور پھر پچھتانے سے کچھ نہ ہوگا۔ بدقسمتی سے ہم لوگوں میں یہ خیال جاگزیں ہے کہ تجارت

کے لئے کسی بڑے سرمایہ کی ضرورت ہے اور کافی مال کی۔ یہ اصولاً غلط ہے تجارت بڑے سرمایہ سے کرنی یہ حماقت ہے اور یہ بھی نہیں تو یہ بتایئے کہ آپ کے ہمسایہ میں بڑے بڑے مہاجن، تجار، رؤسار پہلے پہل کہاں سے دولت لائے ۹۵ فی صدی وہ لوگ ہیں چنے بیچنے والے پکوڑیوں والے اور جھاڑی بیچنے والے تھے محنت استقلال اولعزمی اور کفایت شعاری کی اس میں اشد ضرورت ہے پیسہ پیسہ کا خیال رکھنا ہے آپ سنتے جھوٹے نہ سرمایہ ہے نہ تجارت ہوگی خدا کا نام لیکر آج ہی معمولی دکان تھوڑے سے سرمایہ سے کھول لیں یا اس سے بھی کم سے جھاڑی اٹھا کر کام شروع کردیں۔ محنت، دیانتداری، ایمانداری اور کفایت شعاری سے کام لیں مہینے دو مہینے میں دیکھیں کیسے کیا بن جائیں گے۔ ماں کے پیٹ سے کوئی شخص ہنر سیکھ کر نہیں آتا اور نہ ہی وہاں سے دولت اپنے ساتھ لاتا ہے فرق صرف محنت اور استقلال کا ہے مسلمانوں کے پاس کتنے ہیں سَو روپیہ ایک بوتل کا نشہ سر میں پیدا کردیتا ہے اور جب تک اس جمع شدہ رقم کو مسلمان خرچ نہیں کر ڈالتے اُن کو چین نہیں آتا۔ یا عیاشی پر خرچ کرے اور یا کسی سے لڑ کر مقدمہ بازی پر اُڑا دیگا۔ مگر ہمارے ہندو لکھو کھا روپیہ کا مالک ہوکر بھی نہایت منکسر المزاج اور متین ہوگا۔ وہ لکھ پتی ہوکر بھی معمولی حیثیت میں رہے گا۔ وہ کروڑ پتی ہوکر حیثیت سے کم لباس اور خوراک پر گذارہ کرلے گا۔ مگر ہمارے مسلمان پندرہ بیس روپیہ ماہوار کمانے والا بھی اس ٹھاٹھ سے رہتا ہے کہ دیکھنے والے کو معلوم ہوتا ہے کہ کسی نواب صاحب کے سپوت ہیں۔ سر پر تیس چالیس روپیہ کی لنگی ہوگی۔ سلک کی قمیص اور پاؤں میں ڈاسن کے بوٹ. فرمایئے روپیہ جمع کیسے ہو، اور اخراجات پورے کیسے ہوں۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ وہ تجارت کا راس المال بھی کھو بیٹھتا ہے۔ اور ٹوٹے کو مدتوں روتا رہتا ہے۔

تعجب ہے اشیار خوردنی تمام کی تمام مسلمانوں کے ہاتھ میں ہیں۔ غلہ، دودھ، گھی، بھوسہ، روئی، اون، لکڑی وغیرہ وہ اشیا ہیں جو ضروریات زندگی میں شمار ہوتی ہیں اور ہر شخص کو ان کی ضرورت ہوتی ہے۔ کماتے ہیں مسلمان اور نفع حاصل کرتے ہیں ساہوکار کس قدر افسوس ہے ہماری جہالت پر اور کس قدر تعجب ہے ہماری زندگی پر۔ خود کما کر اپنا لہو پانی کرکے رات دن پسینہ بہا کر اونے پونے داموں غیروں کے حوالے کردیتے ہیں نہ فروخت کا انتظام ہے نہ موقع پہچانتے ہیں نہ منڈی میں لے جاتے ہیں نہ اپنے سود و زیاں کی تمیز ہے جس طرح مانگتے ہیں دے دیتے ہیں اور جو دیدیتے ہیں لے لیتے ہیں۔ انھیں اشیار کی تجارت اگر خود کریں تو فرمایئے کتنا نفع ہو۔ قوم سُدھرے ملک خوش حال ہو اپنا فائدہ خود اُٹھائیں۔ مگر افسوس کیا کریں اور کیا کہیں خدا ہی ہدایت دے۔

دشمن بھی آنکھ اُٹھا کے کبھی دیکھتا نہیں
ہم کس قدر ذلیل تری انجمن میں ہیں

نوٹ:۔ صاحب مضمون کی تصنیف "رموز تجارت" ہر مسلمان تجارت کرنے سے قبل خوب غور سے مطالعہ کرے اور ہر وقت مطالعہ رکھے۔ عجیب وغریب کتاب ہے

معدنیات ہند

ملک کے ہر حصے میں عام اس سے کہ وہ کوہستانی ہو یا میدانی مختلف قسم کی معدنیات پائی جاتی ہیں۔ زمانہ گذشتہ میں قیمتی اور کارآمد دھاتیں کافی مقدار میں عرصے تک برآمد کی جاتی رہیں۔ موجودہ زمانہ میں جس کثرت سے کوئلہ برآمد کیا جارہا ہے اسی طرح دیگر معدنیات نکالی جاتی تھیں۔ مگر اب ایک صدی سے زیادہ عرصہ گذرا کہ ان مختلف قسم کی دھاتوں کا نکالنا بند ہوگیا ہے۔

ہندوستان میں ریلوے کمپنیوں اور مشینری کے استعمال کی وجہ سے کوئلے کی کافی تعداد برآمد کی جارہی ہے۔ اس ملک میں سب سے قدیم کھان "رانی گنج" ہے۔ سولھویں صدی کے آخر میں چند غیر ملکی لوگوں نے بعض علامات کو دیکھ کر یہ معلوم کیا کہ یہاں قدرتی کوئلہ ضرور دستیاب ہوسکتا ہے۔ چنانچہ سترھویں صدی کے ابتدائی دور میں یہ تحقیقات مکمل ہوگئی اور گونڈوانہ کے علاقہ میں کوئلہ نکلنا شروع ہوگیا اور یہ صوبے بنگال دریائے دامودر کے قریب پایا گیا بعض لوگوں کا خیال ہے کہ ابتدا اس کی "رانی گنج" سے ہوئی۔ اور بعض کہتے ہیں دریائے دامودر کے کنارے گونڈوانہ میں۔ بہر حال یہ دونوں مقامات بنگال ہی کے صوبے سے متعلق ہیں۔ اس کے کچھ عرصے کے بعد "جھریا" میں متعدد کانیں دریافت کی گئیں اور کافی مقدار میں کوئلہ عرصہ تک نکالا گیا۔ اسی سلسلہ میں چند اور مقامات میں بھی کوئلے کی کانیں یکے بعد دیگرے تحقیقات میں پائی گئیں مثلاً بوکیرو۔ رام گڈھ۔ کرن پورہ۔ ہزاری باغ وغیرہ

ان تمام مقامات کا مفصل بیان تو بہت طویل ہوگا مگر مگر اختصار کے طور پر اس کا ذکر کردینا نامناسب نہیں ہے چنانچہ ذیل کے نقشے سے آپ کو ایک ترتیب کے ساتھ بتایا جاتا ہے۔ سب سے زیادہ اور بہتر قسم کا معدنی کوئلہ گونڈوانہ اور اس کے ملحقہ کانوں کا ہے جو گونڈوانہ کول فیلڈ کے نام سے موسوم کیا جاتا ہے۔

گونڈوانہ کول فیلڈ اور اسکے ملحقہ حصے

کان کا نام	صوبہ	کوئلہ کی سالانہ برآمد بحساب ٹن
دانتو گنج	بنگال	چھیاسی ہزار ساتسو اٹھتر ٹن سالانہ
گریڈیہا	"	آٹھ لاکھ تین ہزار تین سو کیس ٹن سالانہ
جھریا	"	چالیس لاکھ چہتر ہزار پانچسو اکیانوے ٹن سالانہ
راج محل	"	تین ہزار پانچسو ستاسی ٹن سالانہ
رانی گنج	"	[illegible] ہزار پانچسو تریسٹھ ٹن سالانہ
واردھا	صوبہ متوسط	بتیس ہزار تین سو ستائیس ٹن سالانہ
پنچ وادی	"	بتیس ہزار ایک سو بیاسی ٹن سالانہ
موہاپانی	"	ستائیس ہزار پانچسو تین ٹن سالانہ
بیلاپور	"	اُنیس ہزار سولہ ٹن سالانہ
روما دیا	"	ایک لاکھ ستر ہزار دو سو بانوے ٹن سالانہ
سنگارنی	حیدرآباد	چار لاکھ اٹھتر ہزار نوسو چوبیس ٹن سالانہ

اس کے علاوہ "ایرگونڈوانہ کول فیلڈ" جو ست پڑا کے قرب وجوار میں چھادیو اسیکشن آف ست پڑا۔ موہاپانی۔ اور نربدا کول اینڈ آئرن کمپنی کا حصہ ہے جہاں سے تقریباً آٹھ لاکھ ٹن سالانہ کوئلے کی برآمد کا معیار رہا ہے۔ اب تیسرے درجے کی کانیں ہیں جو ہندوستان اور جزائر ہند سے متعلق ہیں۔ ان مقامات میں بھی کوئلہ کافی تعداد

میں برآمد کیا گیا ہے مگر گونڈوانہ کول فیلڈ کے مقابلے میں اسکا اوسط کم ہے۔ جزائر بحر ہند مثلاً انڈمان۔ نکوبار۔ ہمالیہ کے کوہستانی علاقہ جات۔ کوچ بہار۔ سندھ۔ راجپوتانہ۔ بلوچستان وغیرہ جس کو ٹرشری کول فیلڈ کہا جاتا ہے جو حسب ذیل ہے۔

ٹرشری کول فیلڈ

کان کا نام	صوبہ	سالانہ برآمدگی بحساب ٹن
لدا	پنجاب	دو سو ستر ٹن
ٹپّہ	بلوچستان	نو ہزار چھ سو چونسٹھ ٹن
کھوسٹ	”	بیاسی ہزار پانچ سو ٹن
بیکانیر	راجپوتانہ	بتیس ہزار تین سو ستر ٹن
کلم	مشرقی بنگال	دو لاکھ چھیاسی ہزار چار سو ٹن
شیبو	برما	ایک ہزار ایک سو پانچ ٹن
چنڈ دسا	”	ایک ہزار دو سو بیس ٹن

اور دو جدید کانیں جو حال میں دریافت ہوئی گئی ہیں جن کا تعلق زیادہ تر سنٹرل انڈیا اور مشرقی بنگال سے ہے انکے صحیح اعداد و شمار ابھی نامکمل ہیں مگر ماہرین طبقات الارض کا اندازہ یہ ہے کہ یہ جدید دریافت شدہ کانیں چوتھائی صدی تک اگر گونڈوانہ کولڈ فیلڈ سے ہر حالت میں بہتر ثابت ہونگی۔

عموماً ہندوستانی ریلوے کمپنیوں کی ضروریات کے لئے ان کانوں کا وجود زیادہ ہے علاوہ اس کے کارخانجات جن میں چند ہی ایسے ہیں جو اپنے سرمائے سے کوئلہ برآمد کرتے ہیں۔ ہندوستان سے باہر بھی کوئلہ کافی مقدار جا رہا ہے۔

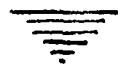
کوئلے کے علاوہ دیگر معدنیات بھی اس ملک میں کافی مقدار اور مختلف اقسام کی موجود ہیں۔ مثلاً ہر قسم کی معدنی مٹی، پتھر، تانبا، سیسہ، لوہا، جست، ٹین، سونا، چاندی، گندھک، ابرک، سُہاگا، پھٹکری، نمک، ریگ، خام پتھر، قیمتی پتھر، یاقوت، نیلم، فیروزہ، ہیرا، عقیق، زمرد۔ سنگ سلیمانی، وغیرہ۔ ہندوستان کے بعض دریاؤں اور اس کے سمندروں میں سیپ۔ مونگا۔ عنبر گھونگے۔ مقناطیس وغیرہ۔ اور چٹانی تیل۔ پیٹرولیم۔ مٹی کا تیل اور بعض رقیق مادے۔

ملک کے اکثر حصوں میں اب بھی بعض قیمتی معدنیات برآمد کی جاتی ہیں۔ مثلاً راج پیپلا اسٹیٹ میں ہیرے کی برآمد ہوتی ہے۔ تنجور علاقہ مدراس میں عمدہ قسم کا بلّور نکالا جاتا ہے۔ کالا باغ میں بھی کرسٹل کے اقسام کی نکاسی ہوتی ہے۔

کوئم ٹور۔ نیلور۔ ٹوڈرا۔ بہار۔ کرشن گڈھ میں ابرک کی کانوں میں فیروزہ کے اقسام کا برآمد ہونا۔ راج محل جے پور اسٹیٹ میں یاقوت کی قسم کا پتھر نکلتا ہے۔ دنیا کی متمدن ترقیوں میں ہر قسم کے تجربات اور علوم کا بہت بڑا اثر غالب رہا ہے۔ اور جن ممالک میں ہر قسم کے علوم و تجربات سے فائدہ اُٹھایا جاتا ہے اُن کی ترقی آفتاب کی طرح روشن ہے۔

ہندوستان کو اپنے نفوس کی بہتات پر اگر فخر ہے یا اپنی آبادی کی اکثریت پر کوئی ناز ہے تو ہو، مگر یہ افتخار بالکل بیجا افتخار ہے۔ علاوہ اُن قیود یا مجبوریوں کے جو حالات یا حکومت کے زیر اثر خیال کئے جاتے ہیں سب سے بڑی کمی اہل ملک کی بدذوقی اور

جہالت بھی ہے کسی ملک کی اعلیٰ ترقی انسانوں کی کثرت سے نہیں ہوا کرتی بلکہ علم وفن کے اعتبار سے شمار کی جاتی ہے۔

جب تک معدنی علوم نہ حاصل کئے جائیں صنعتی و زراعتی علوم میں کامل دستگاہ نہ میسر آئے ملکی ترقی بے سود ہے۔ لاعلمی کی وجہ سے قدرت نے جو خزانے اس ملک میں ہم کو دے رکھے ہیں ان کا صحیح مصرف ہم نہیں جانتے ہم نے اگر اب تک ان چیزوں کی طرف توجہ نہیں کی تو کرنا چاہئے اور علم وتجربات کے حاصل ہونے کے بعد فائدہ اُٹھانا پھر مشکل نہ ہوگا۔ ہمارے ملک کے سرمایہ دار اور دولتمند اگر دوسروں کو فائدہ نہیں پہنچا سکتے تو کم از کم خود یا اپنی اولاد ہی کو ان علوم سے واقفکار بنائیں۔ تعیشات اور نام ونمود پر دولت صرف کرنیکے بجائے اگر اس ضروری کام پر روپیہ کام میں لایا جائے تو بلاشبہ کار آمد اور مفید انجام ہوگا۔ ہندوستان کی اکثریت کو ہر قسم کی سرمایہ داری بھی حاصل ہے۔ رواجی علم بھی میسر ہے۔ تجارتی اور صنعتی فروغ بھی کافی حاصل ہے۔ مگر بعض اقلیتیں جو ان تمام باتوں سے یکسر محروم ہیں انکی حالت زیادہ خطرناک ہے۔ اُن کا یہ فرض ہے کہ اپنا حقیر سرمایہ اور اپنا عزیز وقت بہت سوچ سمجھ کر کام میں لائیں صنعتی علوم کے واسطے توجہ کریں۔ اپنے کو کار آمد بنانے میں مصروف ہوں۔

کامیابی کا بیمہ

آپ کی کامیابی میں سد راہ ہونے والے اسباب اور آپ کو کامیاب بنانے والے ذرائع، ایسے پوشیدہ راز جن کو معلوم کرنیکے بعد آپ کو کبھی ناکامی کا منہ نہ دیکھنا پڑے۔ صرف ہماری کتاب

رموز تجارت

سے معلوم ہو سکتے ہیں جس کو کسی ادیب یا شاعر نے نہیں بلکہ تاجر نے لکھا ہے۔ موجودہ زمانے میں اس کتاب کی جسقدر ضرورت محسوس کیجا رہی ہے وہ بیان سے باہر ہے۔ اس میں صابون تیل اور سیاہی کے نسخہ جات نہیں۔ بلکہ اُن تجارتی رازوں کو ظاہر کیا ہے جو آپ کو اپنا قیمتی سرمایہ لگانے کے بعد رکاوٹ ڈالتے ہیں۔ تجربات میں عمر عزیز ضائع نہ کریں بلکہ معمولی قیمت ادا کرنے کے بعد دوسروں کے قیمتی تجربات سے فائدہ اُٹھائیں اور آج ہی ایک کارڈ لکھ کر طلب کریں۔

فہرست مضامین

۱	دیباچہ	۱۳	سرمایہ سے زاید قرضہ کا ہوجانا	۲۴	حساب وکتاب
۲	تمہید	۱۴	شرکا کا بددل ہوجانا	۲۵	نقد اور اُدھار
	باب اول	۱۵	کاروبار سے عملی واقفیت کا نہ ہونا	۲۶	اڈورٹائزمنٹ یا شہرت
۳	تجارت	۱۶	اپنے قابو سے کاروبار کا باہر ہوجانا	۲۷	شہرت کے ذرائع
۴	تاجر	۱۷	تجارت میں قمار بازی سے کام لینا	۲۸	ٹریڈمارک یا تجارتی نام ونشان
۵	ناکامیوں کے اسباب	۱۸	آمدنی سے خرچ کا زائد ہوجانا	۲۹	ذریعہ شہرت
۶	ناکامی کے اسباب خلاصہ اور بچاؤ	۱۹	وقت اور ضرورت کو نہ سمجھنا	۳۰	دوکانداری یا سجاوٹ
۷	دیانت	۲۰	اسٹاف کا نااہل ہونا	۳۱	مال فروخت کرنا
۸	محنت	۲۱	کارکنان خصوصی کا بدلتے رہنا	۳۲	گاہک سے برتاؤ
۹	کفایت شعاری	۲۲	تجارتی منڈی میں ساکھ کا نہ رہنا	۳۳	نمائندگی
۱۰	استقلال	۲۳	کام میں لاپرواہی اور بے ترتیبی کا ہونا	۳۴	تحفظ تجارت یا لمیٹڈ
۱۱	سرمایہ کا بآسانی حاصل ہوجانا		**باب دوم**	۳۵	جواہر ریزے
۱۲	کاروبار کے لحاظ سے سرمایہ کا کم ہونا			۳۶	حقیقت

قیمت صرف ۱۱ر مع محصولڈاک

ملنے کا پتہ :- ٹروفٹ شو کمپنی۔ آبکاری روڈ۔ آگرہ

انشائے لطیف

ادیب العصر حضرت لطیف الدین احمد اکبرآبادی کے افسانے

اُردو ادب میں صاحب "لالۂ رُخ" کا نام محتاج تعارف نہیں اور افسانہ نویسی کا جو معیار ل۔ احمد نے پیش کیا ہے وہ اپنی جگہ ایک تنہا مثال ہے۔ ان کا افسانہ علم و حکمت، جذبات، واردات اور نفسیاتِ حُسن و عشق کے نازک ترین اشارات کا حامل ہوتا ہے۔ ان کا طرزِ انشا شعریت اور تفلسف اردو ادب میں مستقل اضافات ہیں۔

ل۔ احمد صاحب کے افسانے بلا شائبہ، تغلیظ ترقی یافتہ زبانوں کے مقابلہ میں رکھے جا سکتے ہیں۔ انشائے لطیف ل۔ احمد صاحب کے پندرہ شہ پاروں کا مجموعہ ہے جو اکثر نگار اور دیگر مجلیات عالیہ ادبیہ میں طبع ہو کر مقبولیت دوام حاصل کر چکے ہیں اس لئے اگر آپ کو سلاست و نفاست زبان کے ساتھ نفسیات شباب اور جذبات حُسن و عشق کی صحیح نقاشی سے کوئی لگاؤ ہے، اگر آپ ادب و شعریت کا ذوق سلیم رکھتے ہیں تو اس مجموعہ میں آپ کو اپنی طلب و تشنگی کے لئے مکمل سامان سیرابی نظر آئے گا۔ طباعت و کتابت روشن و بہترین ہونے کے ساتھ کراؤن سائز پر تقریباً ڈھائی سو صفحات کی ضخامت نفیس جلد اور قیمت صرف دو روپیہ علاوہ محصول۔

نغمات

نثر کی شاعری

ادب اُردو میں جناب ل۔ احمد کی تنہا وہ ہستی ہے جس نے حُسن و عشق کی واردات و نفسیات کو انتہائی مطالعہ فکر کے ساتھ اپنے ذاتی تاثرات و تکیفات کے ماتحت شعریت و موسیقیت شعر کی صورت میں صفحات سادہ کو فردوس خیال بنا دیا ہے۔ اس مجموعہ میں جناب لطیف کے ساٹھ مختصر ترین افسانے اور ادب پارے شامل ہیں۔ جنھیں نثر کی شاعری کے شہ پاروں کا ایک وجد آفریں کارنامہ کہا جا سکتا ہے۔ یہ کتاب بھی مکمل ترتیب و تہذیب کے بعد تیار ہو چکی ہے۔ اگر آپ اپنی زبان کی نزاکت و لطافت کا اندازہ کرنا چاہتے ہیں تو اس کتاب کو ضرور منگائیے۔ قیمت ایک روپیہ آٹھ آنے (۱۲/۸) علاوہ محصول ڈاک۔

ملنے کا پتہ:۔ تاجر بک ڈپو۔ اکبری روڈ۔ آگرہ

ہوشیار خبردار ہوشیار

میرے علم میں آیا ہے کہ جاپان کی کسی ٹینری نے ہندوستان کو پیٹنٹ لیدر بھیجا ہے اور لارنس پیٹنٹ نئے ریپنگ (پیکنگ) کی نقل کی ہے انھوں نے پیکنگ کے کاغذ پر نیلیں کی بہت مشابہ مشہور و معروف لارنس پیٹنٹ کے سیل کی بھی نقل کی ہے۔

ممالک متحدہ امریکہ سے بھی ایک ٹینری نے پیٹنٹ لیدر بھیجا ہے جس پر لارنس پیٹنٹ کے اسی قسم کے ریپر (پیکنگ) در رنگ و لیبل کی نقل کی ہے جیسا کہ لارنس پیٹنٹ ریپر و رنگین سیل ہے

لہذا

جب آپ پیٹنٹ لیدر خرید فرمائیں تو اس کا پہلے خوب یقین فرما لیجئے کہ جو بنڈل آپ خرید رہے ہیں اس پر اے۔سی۔لارنس لیدر کمپنی کا مشہور عام ٹریڈ مارک موجود ہے۔

لارنس کا اصلی پیٹنٹ خریدنے کیلئے اصرار کیجئے

نقلی سے بچئے

ایچ۔ڈی۔ٹالبوٹ

فاریسٹ ریپریزنٹو

برائے اے۔سی۔لارنس لیدر کمپنی۔بوسٹن ماس۔یو۔ایس۔اے

ALEXANDRA
FOR SHOE
FAMILY FASHION
الیگزینڈرا
شوز
بچوں عورتوں اور مردوں کیلئے
جدید فیشن کا نمونہ ہوتے ہیں
The Alexandra
SHOE FACTORY
SADER BHATTI
AGRA.
الیگزینڈرا شو فیکٹری
صدر بھٹی آگرہ

Regd. No. A. 4123.

تاجر آگرہ

جلد ۲ | بابت ماہ جولائی ۱۹۳۷ء | نمبر ۱

محمد الیاس ایڈیٹر پرنٹر پبلشر نے بہتی پریس آگرہ اخبار آگرہ میں چھپوا کر۔ اکبری روڈ آگرہ سے شائع کیا۔

خدا کا شکر ہے کہ "تاجر" آج اپنے دوسرے دور کے آغاز میں قدم رکھ رہا ہے گو کہ نا مساعد گئے حالات شروع ہی سے کچھ ایسے سخت و شدید رہے ہیں جن کی مدافعت و اصلاح آسان نہیں تھی پھر بھی اس خدمت کو سنجیدگی و استقلال کیساتھ انجام دینے میں کوئی کمی نہیں کی گئی یہاں تک کہ آج قارئین کرام کے ہاتھوں میں اس کی دوسری جلد کا پہلا نمبر موجود ہے۔ بد قسمتی سے "تاجر" ایک ایسے ملک کا ماہنامہ ہے جو غربت و افلاس کا مرکز اور مغربی ممالک کی مصنوعات کا جولان گاہ ہے۔ باشندگان ملک نے باوجود اس شدید طوفان بیروزگاری اور عذاب مفلسی و بیکاری کے اپنی پستی اور بربادی کا احساس نہیں کیا۔ آج ہندوستان نہ محض اقتصادی، معاشرتی اور تجارتی سخت ترین مشکلات میں پھنسا ہوا ہے بلکہ دوسری طرف اس کو موجودہ سیاسی جاں کندنی بھی درپیش ہے مگر یہاں نہ زراعتی طبقے کے افراد میں کوئی بیداری کے سامان نظر آتے ہیں نہ صنعتی طبقے کے لوگوں میں کوئی جنبش پیدا ہوئی ہے۔

"تاجر" کی ظاہری وضع قطع نہایت سادہ ہے نہ اس میں کوئی خوش منظر اور دلفریب تصویر ہوتی ہے اور نہ ایسے مضامین جن میں تغزل، ادب، افسانے، مزاحیہ رنگ کی خوبیاں ہیں اور نہ ایسے مضامین جو عموماً "روزی کمانے کے طریقے۔ معمولی سرمائے سے دولت کمانے کے راز۔ دولت آپ کے قدموں پر" اور اس کے تحت میں چٹکلے۔ نسخے۔ شعبدے جیسی چیزیں تاجر کے ضبط میں نہیں ہیں۔ البتہ ایسے مضامین جو زراعت و تجارت، صنعت و حرفت پر نتیجہ خیز روشنی ڈال سکتے ہیں اور اہالیان ملک کو جن کی حقیقی ضرورت ہے پیش کئے گئے "تاکہ ان تمام باتوں سے زراعتی، تجارتی، صنعتی لوگ واقف ہو جائیں جس سے کہ ملک ایک بے پناہ مصیبت میں مبتلا ہو گیا ہے اور واقفیت کے بعد عملی جد و جہد سے خود کو کارآمد بنانے میں نمایاں کامیابی حاصل کریں۔ "تاجر" کی پچھلی اشاعتوں میں ہندوستان اور بیرونی ممالک پر بہت کچھ لکھا جا چکا ہے اور کئی مختلف چیزوں پر بڑی حد تک تفصیل کیساتھ کاروباری دنیا کے لئے بیش قیمت تجربات پیش کئے گئے ہیں اور اب اس دوسرے دور کے آغاز میں پہلے سے کہیں زیادہ کارآمد معلومات بہم پہونچانے کا سامان

موجود ہے۔ چنانچہ یہ دوسری جلد کا پہلا نمبر جو آپ کے ملاحظہ میں ہے یہ گذشتہ نمبروں سے ضخامت اور مضامین کے اعتبار سے بھی زیادہ ہے۔

"تاجر" کے اجراء اور اس کی غایت پر تو بارہا لکھا جا چکا ہے گر آج پھر کچھ کہے بغیر جی نہیں مانتا کہ یہ محض خدمت وطن اور مفاد عامہ کی غرض سے ہو اور اس کا ہرگز کوئی دوسرا مقصد نہیں اور نہ اس سے کوئی ذاتی مفاد یا نام و نمود وابستہ ہے۔ ہماری خواہش یہ ہے کہ تمام کاروباری لوگوں میں خود انہیں کے مفاد کیلئے اس کی اشاعت ہو اور اس کے لئے ہم قارئین تاجر سے خاص طور پر عرض کریں گے کہ وہ اپنا اخلاقی فرض سمجھ کر اس میں ہماری اعانت فرمائیں۔ اس موجودہ نمبر میں آپ کسی جگہ ایک نقشہ دیکھیں گے جس کی اشاعت سے آپ کو معلوم ہوگا کہ "تاجر" علاوہ ہندوستان کے بیرونی ممالک میں بھی گزشتہ تین ماہ سے پہونچ رہا ہے اور وہاں اس کو بھی پسندیدہ نظر سے دیکھا گیا ہے اس کے متعلق ہم آئندہ کسی اشاعت میں تفصیلات کی دعوت انتظار پیش کرتے ہیں۔

یوں تو "تاجر" اپنے معزز قارئین کے علاوہ تقریباً ہندوستان کے تمام اُردو رسالہ جات اور اخبارات کو مسلسل بھیجا جا رہا ہے اب اس جدید دور کے آغاز سے ہندی۔ انگریزی نیز دیگر زبانوں کے جرائد کو بھی روانہ کیا جائے گا۔ اس عرصہ میں تاجر پر ریویو فرمانے کا احسان جن مؤقر جرائد نے کیا ہے اور اس کی اطلاعات دفتر کو موصول ہو چکی ہیں آج کی صحبت میں ہم ان کا ذکر محبت آمیز شکریہ کیساتھ کئے بغیر نہیں رہ سکتے۔

(۱) مصوّر - بمبئی (۳) احسان - لاہور (۵) نیرنگِ خیال لاہور

(۲) آمت - سہارنپور (۴) البشریٰ - قادیان

اس کے علاوہ اور جن اخبارات و رسائل میں ریویو کیا گیا ہو ہم اس سے واقف نہیں اس لئے کہ دفتر تاجر میں کوئی اس کی اطلاع نہیں تاہم غائبانہ طور پر شکریہ ادا کرنا صحافتی فرض سمجھتے ہیں۔ عنقریب کسی آئندہ اشاعت میں ان تمام اخبارات و رسائل کے سرورق کا ایک یکجائی فوٹو بلاک اس ریویو نوازی کے شکریہ میں شائع کریں گے جس میں تقطیع حجم۔ کتابت۔ طباعت۔ سالانہ چندہ مضامین وغیرہ کی پوری تشریح ہوگی۔

اس وقت تک جن قابل مقالہ نگار حضرات نے اپنے نہایت کارآمد اور مفید مضامین سے "تاجر" کی قلمی امداد فرمائی ہے ہم بصمیم قلب اُن کا شکریہ ادا کرتے ہیں اور اس فیض محبت کے ہمیشہ باقی رہنے کے آرزومند ہیں۔ اور یہ استدعا کرتے ہیں کہ تاجر کی زیبائش اور قارئین تاجر کے مطالعہ میں مزید دلچسپی

کے لئے مہربانی فرماکر اپنا فوٹو مرحمت فرمائیں۔ کارکنان ادارہ اس کی بھی کوشش کر رہے ہیں کہ دنیا کی مشہور و معروف صنعت گاہوں کے فوٹو جو مختلف قسم کی مصنوعات پر مشتمل ہوں گے مع ان کے ضروری حالات کے شائع کرنے میں کامیاب ہو سکیں جو ظاہری خوبی کے علاوہ کارآمد بھی ہوں گے یہ اور اسی قسم کی دوسرے مفید اضافے عملی تنظیم اور معقول سرمایہ کی قربانی کے محتاج ہیں اس لئے اس میں عملہ "تاجر" کی سعی بلیغ کے علاوہ ہم کو قارئین تاجر کی محبت بھی شریک عمل ہونے کی توجہ خاص طور پر درکار ہے مگر اس سے یہ مراد نہیں ہے کہ ہم ان سے کسی قسم کی چندے کی اپیل یا مالی امداد کے متمنی ہیں بس یہ چاہتے ہیں کہ تاجر کی ترقی اور اس کی حوصلہ افزائی خریداروں کے اضافے کی صورت میں کی جائے۔ آپ دیکھ رہے ہیں کہ تاجر میں اشتہارات بھی نہیں ہوتے جیسا کہ عموماً دوسرے جرائد اپنے اندر کافی مواد اس قسم کا مہیا کرتے ہیں۔ ہم خاص طور پہ تاجر میں اشتہارات کے فراہم کرنے کے لئے زیادہ کوشش نہیں کرتے جتنی زیادہ ہم کو خواہش اس کے خریداروں کی ہے اس لئے کہ تاجر کی اشاعت اور اس کی غرض اشتہارات حاصل کرنا نہیں ہے بلکہ برادران وطن میں عملی بیداری مقصود ہے اس لئے اولین فرض ہمارا خریداران تاجر کے اضافہ سے متعلق ہے بعد میں کچھ اور اگر پچھتر فی صدی خریدار اور ۲۵ فی صدی اشتہارات کی سہولتیں ہم کو میسر ہو جائیں تو پھر سالانہ قیمت میں تخفیف کیساتھ رسالے کی ضخامت اور بے حد کارآمد مضامین کا اضافہ جلد سے جلد عملی صورت اختیار کر سکتا ہے۔ اور یہ تاجر کے قدرداں بہی خواہوں کے لئے کوئی اہم اور ناقابل امکان چیز نہیں۔

ایڈیٹر

سترہویں صدی میں ہندوستان کی پارچہ بافی

از جناب مولانا شان آلہی صاحب بیری

سترہویں صدی کے شروع ہی میں برطانیہ کے تجارتی تعلقات ہندوستان کے ساتھ قائم ہو گئے تھے۔ اس زمانہ میں ہندوستان کو ساری دنیا میں سوتی پارچہ بافی کا واحد مرکز ہونے کا شرف حاصل تھا جس کا کوئی رقیب اور شریک اور سہیم نہیں تھا۔ اس وقت جو مرتبہ ملک چین کو ریشم سازی میں مصر کو کسر سازی اور انگلستان کو اون سازی میں حاصل تھا وہی درجہ ہندوستان کو سوتی پارچہ بافی میں حاصل ہو گیا تھا اور یہ کہنا واقعات پر مبنی ہے کہ زمانہ قدیم سے لیکر انیسویں صدی کے اوائل تک سوتی پارچہ بافی کا اجارہ ہندوستان ہی کے قبضہ میں رہا۔ لیکن انگلستان میں صنعتی انقلاب رونما ہونے کے بعد جب وہاں سوتی پارچہ تیار کرنے میں سہولتیں پیدا کر دی گئیں اس وقت سے ہندوستان کا وہ ۔تبہ جاتا رہا جو اسے مدت دراز تک ساری دنیا کے وساوروں میں حاصل رہا تھا۔ لیکن باوجود سخت مقابلہ ہونے کے ہندوستان کے دستکاروں نے عرصۂ دراز تک اپنے وجود کو برقرار رکھا۔ ہندوستانی ململ کی انگلستان میں بہت مانگ تھی اور وہ بہت اچھے داموں میں فروخت ہوتی تھی۔ اب ہندوستان میں بھی پارچہ بافی کے مل قائم ہو گئے ہیں جو خم ٹھونک کر ولایتی کپڑے سے مقابلہ کر رہے ہیں اور ولایتی کپڑے کے بائیکاٹ اور دیسی کپڑے کے استعمال یعنی سودیشی تحریک نے ایسا موقع پیدا کر دیا ہے کہ یہاں کا سوتی کپڑا ولایتی کپڑے سے مقابلہ کر کے اپنی کھوئی ہوئی عظمت حاصل کر لے گا۔

ہندوستان ہزارہا سال تک سوتی پارچہ بافی کا مرکز رہا ہے اور اس نے نہ صرف اپنے یہاں کے کروڑوں باشندوں کی ستر پوشی کی ہے بلکہ کثیر مقدار میں اپنا سوتی کپڑا غیر ممالک کو دیا ہے۔

مسٹر بین نے اپنی کتاب تاریخ سوتی پارچہ بافی مطبوعہ ۱۸۳۵ء کے صفحہ ۵۶ پر تحریر کیا ہے کہ "جدید فیکٹریوں کی پیچیدہ مشینوں کے مقابلہ میں جولاہوں کے آلات پارچہ بافی نہایت سادہ اور بھونڈے ہیں لیکن جو کپڑا وہ تیار کرتے ہیں وہ انسانی دستکاری نہیں معلوم ہوتی ہے۔ بلکہ ایسا خیال ہوتا ہے کہ یہ کپڑا پریوں یا کیڑوں مکوڑوں نے تیار کیا ہے۔ اور اب بھی منچسٹر کی اعلیٰ درجہ کی فیکٹریوں کے تیار کئے ہوئے کپڑے سے ہندوستانی جولاہے کا بنایا ہوا کپڑا کہیں زیادہ قابل قدر سمجھا جاتا ہے۔ اسی کتاب میں مسٹر بین دوسرے مقام پر یوں رقمطراز ہوتے ہیں کہ "یہ بات نہایت حیرت انگیز ہے کہ صنعت و حرفت کے اس شعبہ یعنی پارچہ بافی میں ایک ایسے ملک میں جہاں پر تمام پیداوار کی طرف سے لاپروائی ہے۔ پارچہ بافی کے آلات نہایت سادہ اور بھونڈے ہوتے ہیں تقسیم عمل کا مطلق رواج نہیں لیکن کپڑا اس قدر خوشنما اور نفیس تیار ہوتا ہے جس کا مقابلہ دنیا کا کوئی ملک نہیں کر سکتا ہے۔ باوجودیکہ ان کے یہاں انواع و اقسام کی مشینری موجود ہے۔

میں نے اس کتاب کی تدوین کے وقت بہت کچھ تحقیق اور تفتیش کی۔ لیکن مجھ کو معلوم ہوا کہ اس سے قبل کسی شخص نے بھی ہندوستان کی پارچہ بافی کی تاریخ لکھنے کی طرف مطلق توجہ

نہیں کی۔

مسٹر ہین کے یہ الفاظ پڑھ کر ہر ایک محب وطن اور غیرتمند ہندوستانی کو سخت ندامت محسوس ہوگی۔

ہم صاف طور پر عرض کئے دیتے ہیں کہ اس مضمون کی تیاری میں ہم کو زیادہ تر یورپین سیاحوں کے سفرناموں یا بعض علمی کتابوں سے معلومات بہم پہنچی ہیں۔

ہم سردست اس مضمون کے تاریخی اور تنقیدی پہلو سے چشم پوشی کر کے صرف اسقدر بتانا چاہتے ہیں کہ سترھویں صدی میں جب برطانیہ کے تجارتی تعلقات ہندوستان کے ساتھ قائم ہوگئے اس وقت ہمارے ملک کی پارچہ بافی کی اقتصادی حالت کیسی تھی۔

پارچہ بافی کی قدامت اور اسکی اقتصادی خوبیاں

ہندوستان کی صنعت پارچہ بافی کی قدامت کا زمانہ معلوم کرنا یا معین کرنا ناممکنات سے ہے۔ پروفیسر ولسن نے ترجمہ رگوید کے صفحہ ۴۱ پر تحریر کیا ہے کہ "یہ کہنا بالکل درست ہے کہ تین ہزار سال پیشتر اہل ہندوستان کاروگ تھے۔ وہ خود اپنے واسطے کپڑا تیار کر لیا کرتے تھے لیکن ہندوستانیوں کا یہ دعویٰ ہے کہ ہمارے یہاں کا کپڑا بہت سے مہذب ممالک میں استعمال کیا جاتا تھا"

مصر اور شیلڈیا کی قدیم سلطنتوں میں ہندوستانی کپڑا زیادہ رائج تھا۔ توریت اور زبور میں بھی کپڑے کا سنسکرت نام کرپ موجود ہے۔ سکندر اعظم کے سپہ سالار نے اپنی یادداشت میں لکھا ہے کہ "ہندوستانی کپڑے ایسی اون سے بنتے ہیں جو درختوں پر پیدا ہوتی ہے"

یونانی اور رومی لٹریچر میں ہندوستانی ململ کا نہایت عمدہ اور شاندار الفاظ میں تعریف کیساتھ تذکرہ کیا ہے۔

سنہ عیسوی کے شروع ہونے پر ہندوستان کے کپڑے کی مانگ ساری دنیا میں اس قدر بڑھ گئی تھی کہ اس نے ہندوستان کی تجارت کو چار چاند لگا دئے تھے۔ چنانچہ اس زمانہ کے مشہور اہل قلم پلنی۔ ٹولمی۔ اسٹربو وغیرہ کی تصانیف میں اس کا تذکرہ خاص طور پر کیا گیا ہے۔ اور جنوبی ہند میں اس زمانہ کے جو رومی سکے دستیاب ہوئے ہیں اُن پر بھی ہندوستان کی تجارتی ترقی کے حالات کندہ ہیں۔ اور اس وقت سے لیکر دنیا کی ہر ایک مہذب اور شائستہ قوم کو ہندوستانی کپڑے کے استعمال کا شوق پیدا ہو گیا تھا۔

زمانہ قدیم اور زمانہ حال کے یورپی اور ایشیائی مصنفین جب ہندوستانی کپڑے کا تذکرہ کرتے ہیں تو اس کی نفاست اور خوشنمائی بیان کرنے میں اپنے قلم کا پورا زور دکھا دیتے ہیں۔ یہاں کے کپڑے کی نفاست۔ خوشنمائی اور ملاحت ہی نے ہر ایک ملک کے فیشن ایبل حضرات کو اس کا دلدادہ اور گرویدہ بنا لیا تھا۔ اور پھر ایک زمانہ میں یہاں کی چھینٹوں کی خوشنما گلکاری نے مذاق سلیم رکھنے والے حضرات کو اپنی طرف مائل کر لیا تھا۔

چنانچہ مسٹر ٹرنیر جو خود کپڑے کا تاجر اور زبردست مبصر تھا۔ اپنے سفرنامہ کی جلد اوّل کے صفحہ ۱۱۵ پر لکھتا ہے "کالی کٹ کے بعض کپڑے اسقدر نفیس اور سبک ہوتے ہیں کہ آپ اپنے ہاتھ میں لیکر اُن کے سوت کو نہیں دیکھ سکتے۔ آپ کو ہرگز معلوم نہ ہو سکے گا کہ یہ کپڑا کسقدر باریک تار سے بنایا گیا ہے۔

یہی سیاح دوسرے مقام پر لکھتا ہے کہ "یہ کپڑے اسقدر باریک ہوتے ہیں کہ آپ اگر انہیں زیب تن کر لیں تو آپ کا سارا جسم صاف نظر آئے گا۔ گویا آپ برہنہ ہیں"

روایت ہے کہ شہنشاہ اورنگ زیب ایک روز اپنی صاحبزادی

پر ظاہر ہوا کیونکہ جو کپڑے وہ پہنے ہوئے تھی۔ ان میں سے اس کا جسم صاف نظر آتا تھا۔ صاحبزادی نے اس کے جواب میں عرض کیا کہ "ابا جان! میں تو سات کپڑے پہنے ہوئے ہوں۔"

مسٹر وارڈ فرماتے ہیں کہ "ہندوستان کی ململ اس قدر باریک ہوتی ہے کہ اگر ململ کا تھان گھاس پر پھیلا دیا جائے اور اس پر شبنم پڑ جائے تو ململ بالکل نظر نہ آئے گی۔ اور اکثر دیکھا گیا ہے کہ بعض جانوروں نے گھاس کے ساتھ ململ کو بھی کھا لیا چونکہ انھیں یہ معلوم نہ ہو سکا کہ گھاس پر ململ بچھی ہوئی ہے۔"

ململ کی نفاست کا اندازہ کرنے کے بہت سے طریقے تھے چنانچہ نویں صدی عیسوی میں اس کی جانچ کا یہ طریقہ رائج تھا کہ ململ کا بیس گز کا تھان عروسی انگوٹھی میں سے نکال لیا جاتا تھا دوسرا طریقہ یہ تھا کہ تھان کی لمبائی اور اس کے وزن سے اس کی نفاست معلوم کر لی جاتی تھی۔ عمدہ ململ کا پندرہ گز کا لمبا تھان جس کا عرض ایک گز کا ہو اس کا وزن صرف تین تولہ نو ماشہ ہوتا تھا

روایت ہے کہ ایک ایرانی قاصد جب ہندوستان سے واپس گیا تو اس نے تیس گز ململ کا ایک گولہ جو چھوٹے ناریل کی برابر تھا بطور تحفہ اپنے آقا کی خدمت میں پیش کیا۔ اس گولے پر ہیرے جڑے ہوئے تھے۔

نفیس ململ کے بہت سے نام رکھ دئے گئے ہیں۔ مثلاً شبنم آب رواں۔ ایلیلی۔ تن زیب اور یہ شاعرانہ نام ململ کے اوصاف کی باعث تراشے گئے ہیں۔

مسٹر بکر اپنی کتاب Calico Printing in India کے دیباچہ میں تحریر کرتے ہیں کہ "اگرچہ ہم نے پارچہ بافی میں بہت کچھ ترقی کر لی ہے۔ لیکن حق بات تو یہ ہے کہ اب بھی ہندوستان کی ململ اور چھینٹ اس قدر نفیس ہوتی ہے کہ ہماری فیکٹریاں ان کی نقل اتارنے کی لاکھ کوشش کرنے پر بھی ہرگز ان کا مقابلہ نہیں کر سکتی ہیں۔"

یورپ کے کاریگر اب تک یہی سمجھتے ہیں کہ ہندوستان کی ململ اور چھینٹ تیار کرنے میں کچھ ایسے راز پوشیدہ ہیں جن کا انکشاف نہ کسی یورپین سے ہوا اور نہ ہو سکتا ہے۔ صدہا سال سے فن پارچہ بافی آبائی پیشہ ہونے کے باعث تکمیل کے ایسے بلند درجہ پر پہونچ گیا ہے جہاں کسی اور کی رسائی ممکن نہیں۔

چنانچہ انگلستان اور فرانس میں جب چھینٹ تیار کرنے کا کام شروع ہوا تو وہاں کے کاریگروں نے ہندوستان کی چھینٹ کی گلکاری کی آنکھیں بند کرکے نقالی شروع کر دی۔

ہندوستان میں اگرچہ ہزاروں قسم کے کپڑے تیار ہوتے ہیں لیکن ان میں سے عام مقبولیت غیر ممالک میں یہاں کی چھینٹ ململ اور بکن کو حاصل ہوئی ہے۔

اس سوال نے یورپ میں بہت دلچسپی پیدا کر دی تھی کہ ہندوستان میں پارچہ بافی کے مرکز کون کون سے ہیں۔ اور بعض یورپین سیاحوں مثلاً ٹروبرنیر وغیرہ کے بیان نہایت گمراہ کن ثابت ہوئے ہیں۔ مثلاً چھینٹ یا چھپے ہوئے کپڑے کا نام اس نے Calico رکھا جس سے اکثر حضرات کو یہ یقین ہو گیا کہ یہ کپڑا کالی کٹ سے موسوم ہے حالانکہ کالی کٹ تو کیا مالابار کا کوئی علاقہ بھی کسی زمانہ میں پارچہ بافی کا مرکز نہیں رہا ہے۔ یا ململ کا نام Muslin رکھا گیا ہے۔ جس کی بابت یہ فرض کر لیا گیا ہے کہ وہ موصل میں بنتی ہے۔ حالانکہ موصل عراق عرب کے ایک شہر کا نام ہے جو اس مقام پر آباد ہے جہاں کسی زمانہ میں نینوا آباد تھا۔ قرین قیاس تو یہ تھا کہ لفظ Muslin کو موسلی پٹم سے موسوم کیا جاتا۔ جو دو ہزار سال تک ململ سازی کا مرکز رہا ہے۔ لیکن چونکہ یورپین سیاحوں کی زبان سے اہل یورپ نے یہی نام سنے۔ اس لئے یورپین تاجروں میں یہی نام رائج ہو گئے اور تجارت میں وہ یہاں کی ململ اور چھینٹ کو

مــــ ململ اور Calico کے نام سے موسوم کرنے لگے جو آج تک رائج ہیں۔

ہندوستان کے تقریباً ہر ایک گاؤں میں کپڑا تیار ہوتا تھا۔ اور کوئی ایسا قریہ نہیں تھا جس میں سوت کاتنے والے اور کپڑا بننے والے موجود نہ ہوں چنانچہ مسٹر اورمی اپنی کتاب "اوراق تاریخ" کے صفحہ ۴۱۳ پر تحریر کرتے ہیں کہ "ہندوستان میں کوئی گاؤں ایسا نہیں ہے جس میں ہر ایک مرد، عورت اور لڑکا پارچہ بافی کے کام میں مصروف و مشغول نہ پایا جائے۔" البتہ مسٹر موصوف کا یہ بیان مبالغہ پر مبنی ہے کہ "کہ ہندوستان کے نصف باشندے پارچہ بافی کے کام پر لگے ہوئے ہیں۔" لیکن جب ہم اس حقیقت پر غور کرتے ہیں کہ اس زمانہ میں دنیا میں جس قدر سوتی کپڑے کا صرف تھا وہ ہندوستان ہی میں تیار ہوتا تھا۔ علاوہ بریں ہندوستان اپنے یہاں کے ذکور و اناث کی بھی ستر پوشی کرتا تھا۔ تو مسٹر مورلینڈ کی یہ رائے بالکل درست معلوم ہوتی ہے کہ "کہ صنعتی دنیا میں ہندوستان نے یہ اعلیٰ مرتبہ حاصل کیا تھا کہ وہ ساری دنیا کے استعمال کے واسطے سوتی کپڑا تیار کر دیتا تھا۔"

اگرچہ پارچہ بافی سارے ہندوستان میں ہوتی تھی لیکن اس کی تیاری کے چند خاص خاص مرکز تیار ہو گئے تھے۔ جو غیر ممالک کو ہندوستان کا کپڑا روانہ کرتے تھے۔ مثلاً بنگال، ڈھاکہ مع متعلقہ اضلاع کے۔ ساحل کارومنڈل مع موسلی پٹم کھمبات جہاں پہ سورت، پٹن، بروچ وغیرہ کا کپڑا آتا تھا۔ علاقہ انڈس جہاں لاہور، ملتان اور دیگر مصادروں سے کپڑا آتا تھا اور یہ علاقے خاص خاص قسم کے کپڑے کے مصادر تھے چنانچہ بنگال نفیس اور باریک کپڑے یعنی ململ کا مصادر تھا۔

ہر ایک علاقہ کی پارچہ بافی کے تفصیلی حالات بیان کرنا طوالت کا موجب ہوگا۔ اس لئے سردست صرف دو علاقوں کی کیفیت عرض کی جاتی ہے۔

بنگال زمانۂ قدیم سے نفیس کپڑا تیار کرنے کا مرکز ہے۔ چنانچہ ڈھاکہ کی ململ اس وقت اپنی نفاست کے واسطے شہرۂ آفاق ہے۔ یہ ململ نہ صرف ڈھاکہ میں تیار ہوتی ہے۔ بلکہ سُنار گنج ڈیسی، تبت باڑی جنگل باڑی، بازید پور اور رانن کے قریبی علاقوں میں تیار کی جاتی ہے۔ اس ململ کی نفاست کا خاص سبب تو وہاں کے جولاہوں کی آبائی کاریگری اور صناعی ہے علاوہ بریں یہ علاقہ سرد ہے اور بارش بھی کافی ہوتی ہے۔ بہت سے یورپین سیاحوں کا یہ مقولہ ہے کہ اس علاقہ کے باشندے دبلے پتلے اور نازک اندام ہوتے ہیں وہ اپنی نازک نرم اور پتلی انگلیوں سے سوت کی باریکی اور اس کے وزن کا اندازہ بآسانی کر لیتے ہیں۔"

مشہور مورخ مسٹر جیمس مل تاریخ برطانی ہند کی جلد دوم کے صفحہ ۵ پر بنگالی جولاہے کے متعلق اپنی رائے اس طرح ظاہر کرتے ہیں کہ "پارچہ بافی پتہ مار کر دیر تک بیٹھے رہنے کا پیشہ ہے۔ اس کام کیلئے بہت زیادہ استقلال کی ضرورت ہے جو بنگالی جولاہے میں بمقدار کثیر موجود ہوتا ہے اس کام کے لئے جسمانی ریاضت و مشقت کی چنداں ضرورت نہیں ہے۔ اس لئے جولاہے کو جس قدر نفیس اور باریک کپڑا تیار کرنا ہوتا ہے۔ اسی قدر آہستگی کیساتھ اُسے اپنی انگلیوں کو جنبش دینی پڑتی ہے۔"

جولاہے کے ان اوصاف کے لئے یہ امر بھی ملحوظ خاطر رہے کہ ہندوستان میں پیشہ موروثی ہوتا ہے۔ اور اس کی پابندی ذات پات کے قوانین سے بھی زیادہ سخت ہے۔ ان سب باتوں کے یکجا جمع ہونے سے ہندوستانی جولاہے میں پارچہ بافی کے ایسے اوصاف پیدا ہو گئے ہیں۔ جو دنیا میں عدیم المثال ہیں اور اسی وجہ سے ہندوستان کی بیش قیمت

سوتی کپڑے کو تمام دنیا کا اجارہ خود بخود حاصل ہو گیا تھا۔

اس زمانہ میں شاہانِ وقت بھی جولاہوں کی قدر دانی اور حوصلہ افزائی کرتے تھے۔ اولاً جہاں گیر[?] نے اور پھر شاہانِ مغلیہ نے جولاہوں کی اس قدر توقیر اور دستگیری کی کہ اس دستکاری کی بدولت سارا ملک بیحد مرفہ الحال ہو گیا۔ چنانچہ شہنشاہ اکبر اعظم اور ملکہ نور جہاں نے ڈھاکہ کے جولاہوں پر جو نوازشات اور کرم گستریاں کی ہیں۔ وہ جولاہوں کو اس وقت تک روایتاً یاد ہیں۔ ہر سال جو بہترین پارچے تیار ہوتے تھے وہ شاہی دربار میں بھجوا دیئے جاتے تھے۔ ابتدا میں یہ کپڑے بطور تحفہ یا ہدیہ کے پیش ہوتے تھے۔ لیکن مابعد ناظموں[?] اور صوبہ داروں نے نذرانہ کے طور پر بیش قیمت تھان لینے شروع کر دیئے۔ ایسٹ انڈیا کمپنی بھی شاہانِ مغلیہ کی تقلید میں ڈھاکہ کے جولاہوں کی طرح حوصلہ افزائی کرتی رہی۔ لیکن اس کمپنی کے شکست ہو جانے کا نہایت مہلک اور مضرت ناک اثر ہندوستان کی پارچہ بافی کو پہنچا ہے۔

ڈھاکہ کے بعد ساحل کارومنڈل پارچہ بافی کا دوسرا مرکز تھا۔ مارکو پولو نے سفر نامہ کی جلد سوم کے باب ۱۸ میں لکھا ہے کہ "آجکل (یعنی تیرہویں صدی میں) موسلی پٹم میں نہایت نفیس اور خوبصورت سوتی کپڑا تیار ہوتا ہے جو ساری دنیا میں عدیم النظیر ہے۔" مارکو پولو یہ تعریف موسلی پٹم کی چھینٹ کی کرتا ہے جو سلطنت روما کے عروج کے ابتدائی زمانہ سے دنیا میں کافی شہرت حاصل کر چکی ہے۔ ہم اس قدیم زمانہ کا تعین نہیں کر سکتے جب سے کہ ہندوستانی کپڑے کی مانگ ایران میں ہے۔ اور کپڑے کی تجارت کا یہ سلسلہ ایران کیساتھ اس وقت تک بدستور قائم ہے۔

موسلی پٹم کی چھینٹوں کی وضع اور دلکش گلکاری نے خریداروں کو اپنا گرویدہ اور شیفتہ بنا لیا تھا۔ ان چھینٹوں کے بعض نمونے اب بھی وکٹوریہ اور البرٹ میوزیم میں موجود ہیں۔ اور بیان کیا جاتا ہے کہ یہ چھینٹیں ڈچ اور ایرانی خریداروں کے واسطے تیار کی گئی تھیں اور سر جارج برڈ وڈ کی یہ رائے بیشک درست ہے کہ "ہندوستانی چھینٹ کی گلکاریوں کو دیکھ کر اور ان کی تقلید اور نقالی کر کے انگریزوں نے سترہویں اور اٹھارہویں صدی میں چکن سازی سیکھی ہے۔ ساحل کارومنڈل کا علاقہ میں موسلی پٹم کے علاوہ اور بھی مقامات تھے جہاں چھینٹ کے علاوہ اور قسم کے کپڑے بھی تیار ہوتے تھے۔ اور اس علاقہ میں پارچہ بافی کے خاص مرکز ڈور[?] تو تی کورن اور ٹرا ونکور[?] مانے جاتے تھے۔ جو موٹا اور باریک الغرض ہر قسم کا کپڑا کثیر مقدار میں تیار کرتے تھے۔ ان کے علاوہ وزیگا پٹم پولی کٹ، ارکاٹ، مدراس، سادراس[?] بھی پارچہ بافی کے مرکز تھے لیکن ان مقامات پر لنگیاں، نقاب اور رومال تیار ہوتے تھے۔ مدراس کے رومال انگلستان میں نہایت قدر و منزلت کی نگاہ سے دیکھے جاتے تھے چنانچہ انگریزی کی اکثر قصہ کہانی کی کتابوں میں مدراسی رومال کی تعریف نہایت اچھے الفاظ میں کی گئی ہے۔

مدراس اور بنگال کے کپڑے کی تعریف تو پرانی روایتیں ہیں لیکن گجرات کا علاقہ اب بھی پارچہ بافی کا زبردست مرکز مانا جاتا ہے۔ شمالی ہندوستان میں بالندھر[?] کے دوآبہ میں ململ کی پگڑیاں اور کھدر تیار ہوتا ہے۔ اور سندھ کا صوبہ بھی موٹے کپڑے کا [illegible] تھا۔

الغرض سترہویں صدی میں ہندوستان کے لاکھوں باشندے پارچہ بافی کے کام میں مصروف تھے۔ دنیا کے ہر حصہ میں یہاں کے کپڑے کی مانگ تھی۔ اور کثیر مقدار میں کپڑا تیار ہوتا تھا۔ ان جملہ امور سے ثابت ہوتا ہے کہ اس زمانہ میں ہندوستان کی پارچہ بافی عروج پر تھی۔

پارچہ بافی کی تنظیم

پارچہ بافی کی صنعت جب سترہویں صدی

میں عروج پر تھی اس وقت اس کی تنظیم کس طور پر کی گئی تھی۔ غالباً اس کی مفصل کیفیت بیان کرنا دلچسپی کا موجب ہوگا۔ اگرچہ ہندوستان میں ذات پات کی تقسیم کو آبائی پیشہ وری اور تمدن میں بہت کچھ دخل حاصل ہے اور یہاں کی مختلف اقوام اپنے اپنے آبائی پیشہ میں مشغول و مصروف رہی ہیں۔

قدیم زمانہ میں جب لوگوں کی ضروریات نہایت محدود اور سیدھی سادی تھیں اس وقت ہر ایک گاؤں میں وہاں کے باشندوں کی ضروریات کی چیزیں تیار ہو جاتی تھیں۔ اور اس وقت پارچہ بافی ہی ایک خاص قوم کا مخصوص پیشہ تھا۔ لیکن جب غیر ممالک میں ہندوستان کے کپڑے کی قدر ہونے لگی اور باہر سے فرمائشات آنے لگیں تو پارچہ بافی صرف جولاہوں تک محدود نہیں رہی بلکہ دوسری قوموں نے بھی سوت کاتنے اور کپڑا بننے کا پیشہ اختیار کر لیا۔ اور بالخصوص جب ایران۔ عرب افریقہ اور یورپ میں ہندوستانی کپڑے کا استعمال ہونے لگا تو علاوہ جولاہوں کے کایستھ۔ کوبی اور دیگر شودر اقوام اور بعض مسلمانوں نے پارچہ بافی کو اپنا پیشہ بنا لیا اور کپڑے کی تجارت کے فروغ سے پارچہ بافی کی پنچایتیں قائم ہو گئیں۔ اور ان کو جب عروج حاصل ہو گیا تو ان ہی پنچایتوں کی بدولت احمد آباد و سورت مرشد آباد۔ ڈھاکہ۔ تنجور اور ملتان کپڑے کے زبردست و ساور بن گئے۔ اگرچہ ان پنچایتوں میں بہت سے لوگ شریک تھے۔ لیکن مال کی خرید و فروخت سیٹھ اور گماشتے کرتے تھے۔

کپڑے کے بڑے بڑے وساور میں ایک نگر سیٹھ (امیر البلد) ہوتا تھا جو پارچہ بافی کے اندرونی معاملات میں کچھ دخل نہیں دیتا تھا۔ لیکن اس شہر کے تیار کئے ہوئے کپڑے کی تجارت کا سارا انتظام اسی کے سپرد تھا۔ اس پنچایت کے عہدیدار موروثی ہوتے تھے لیکن معمولی فیس ادا کرنے پر نئے ممبران شامل کر لئے جاتے تھے۔ لیکن اس پنچایت کے قوانین کی رو سے کوئی ایسا شخص ممبر ہونے کا مستحق نہیں تھا جو فن پارچہ بافی کا ماہر اور اس کا ممبر نہ ہو اور جملہ ممبران ہمیشہ اس بات کو مدنظر رکھتے تھے کہ ہمارے فن کا معیار گرنے نہ پائے۔ ہر ایک لڑکے کو اس کا باپ اپنے فن کی مکمل تعلیم دیتا تھا۔ اور جب وہ لڑکا اعلیٰ درجہ کا ماہر ہو جاتا تھا اس وقت وہ پنچایت کا ممبر بنایا جاتا تھا۔ اور اس رسم کے ادا ہوتے وقت جملہ ممبران پنچایت کی دعوت کی جاتی تھی۔ اور حتی المقدور اس ضیافت میں لطیف اور خوش ذائقہ کھانے کھلائے جاتے تھے۔

پنچایت کام کرنے کے اوقات کا تعین کرتی تھی۔ ایام تعطیل مقرر کرتی تھی اور پارچہ بافی کے کام کی تفصیلات کی بابت قاعدے و قانون تیار کرتی تھی۔ مثلاً ڈھاکہ میں کام کرنے کا وقت ۶ یا ۷ بجے صبح سے ۱۲ بجے تک اور پھر ۲ یا ۳ بجے سے ۶ یا ۷ بجے شام تک تھا۔ سال میں ۴۰ دن کی تعطیل ہوتی تھی۔ اور تعطیل کے دنوں میں کام بالکل بند کر دیا جاتا تھا۔

ہندوستانی پنچایت کے ممبران آپس میں چندہ کر کے دعوتیں کرتے تھے۔ اور مختلف طریقوں سے حاجتمند ممبران کو مالی امداد دیتے تھے۔ چندہ کے مشترکہ سرمایہ سے نہ صرف ممبران کی مالی مشکلات رفع کی جاتی تھیں۔ بلکہ عبادت گاہیں اور مدرسے قائم کئے جاتے اور ان کے کل مصارف ادا کئے جاتے تھے۔ یہ روپیہ دعوتوں اور تفریحی مشاغل میں بھی صرف کیا جاتا تھا۔ سرمایہ فراہم کرنے کا ایک نہایت آسان طریقہ یہ تھا کہ ایک مقررہ دن میں شہر کے کل کپڑے کی فروخت کا ٹھیکہ کسی ایک دوکان کو دیدیا جاتا تھا اور اس دوکان کے مالک سے ایک خاص رقم وصول کر لی جاتی تھی جو باہمی گفتگو یا نیلام کے ذریعہ سے مقرر کی جاتی تھی۔ جب پنچایت کی جانب سے کوئی تہوار منایا جاتا۔ تو

اُن میں جلوس نکالے جاتے اور مختلف اقسام کے باجے بجائے جاتے اور رنگ رلیاں منائی جاتی تھیں۔ ڈھاکہ میں سب سے بڑا تیوہار جنم اشٹمی تھا جو کرشن جی کی پیدائش کے روز بڑی دھوم دھام اور تزک و احتشام کیساتھ منایا جاتا تھا۔ جنم اشٹمی کے روز سارے شہر میں خوشی منائی جاتی اور پنچایت کے ممبران کرشن جی مہاراج کی زندگی کے مختلف پہلو کا ڈراما کرتے اور بڑے ذوق شوق اور دلی جوش کیساتھ گاتے بجاتے تھے ۱۹۴۷ء میں جب ڈھاکہ میں پارچہ بافی کے عروج کے زمانہ میں کس قدر روپیہ خرچ کیا جاتا ہوگا۔

یہ بات بھی قابل تذکرہ ہے کہ فرانس اور ہالینڈ کی طرح ہندوستان میں مذہبی اصلاح کو سب سے اوّل جولاہوں نے قبول کیا چنانچہ مسلمانوں کی فتوحات کے بعد جب راما نج اور راما نند نے جو گشتی واعظ تھے۔ ہندو مذہب میں چند اصلاحات کے وعظ کہنے شروع کئے۔ تو سب سے اوّل ڈھاکہ کے ہندو جولاہوں نے اُن کی تعلیم کو قبول کیا۔ اور صرف خود ہی معتقد نہیں بن گئے۔ بلکہ ان مذہبی اصلاحات کی نشر و اشاعت میں اپنی امکانی قوت اور وسائل صرف کر ڈالے۔ اگرچہ ابھی تک وہ وشنو پرست کو مانتے ہیں۔ لیکن اسی کے ساتھ وہ ذات پات کی قیود سے آزاد ہیں اور جدید اصلاحات پر بڑے ذوق و شوق سے عمل کرتے ہیں۔

مسٹر ہن اپنی کتاب کے صفحہ ۹۰ پر تحریر کرتے ہیں کہ:۔

"پارچہ بافی کی اندرونی حالت خصوصیت کیساتھ بیان کرنے کے لائق ہے۔ اکثر حضرات کا یہ خیال ہے کہ ہندوستان میں تقسیم عمل کا اصول رائج نہ تھا۔ ہندوستان میں پارچہ بافی کی جو پنچایتیں یا انجمنیں قائم ہوئی تھیں ان کے ابتدائی زمانہ میں نہ صرف ہندوستان بلکہ روئے زمین کے کسی گوشہ میں بھی اشتراک عمل کا اصول رائج نہ تھا۔ لیکن جب اس صنعت کو فروغ ہونے لگا۔ کپڑے کی تیاری اُس کی مانگ اور تجارت میں بیشی ہونے لگی۔ اس وقت سے پارچہ بافی کے مختلف طریقے مختلف ماہرین فن کے سپرد کر دئے گئے۔ اور اسی کی وجہ سے کپڑے کے بڑے بڑے وساوروں میں تقسیم عمل کا اصول رائج ہوگیا؛

ڈھاکہ میں نفاست پر زیادہ توجہ کرنے سے پارچہ بافی کا کام نہایت پیچیدہ اور دشوار ہوگیا۔ اور عام قابلیت کے علاوہ خاص قسم کی ہنرمندی اور قابلیت کی ضرورت لاحق ہوئی۔ اور مختلف قسم کے پارچہ کی تیاری کے واسطے جداگانہ قابلیت کے اعتبار سے جولاہوں کی کئی ذاتیں قائم ہوگئیں۔ اس لئے تقسیم عمل کے رواج سے اس کی خصوصیت صرف پارچہ بافی یا کسی دیگر صنعت اور کسی خاص مقام تک محدود نہیں رہی۔ اور ہم اس سے قبل عرض کر چکے ہیں کہ ہندوستان میں مختلف قسم کے پارچہ کی تیاری کے واسطے جداگانہ مرکز قائم ہوگئے تھے۔ ازاں جملہ بنگال۔ کھمبات۔ ساحل کارومنڈل کی پارچہ بافی کی حالت بیان کر دی گئی ہے۔ اور پارچہ بافی کے مرکزی علاقہ کے اندر بھی مختلف کاموں کے علیحدہ علیحدہ مقامات تھے۔ مثلاً سنارگنج چکن سازی کے لئے۔ ڈمرونی نہایت باریک تار کے لئے۔ اور ٹیٹ باڑی جنگل باڑی اور بازید پور نفیس مل سازی کے مرکز تھے۔ اسی طرح بکرم پور میں سوت اور ریشم دونوں کا کپڑا۔ کلوکوپا اور جلال پور وغیرہ میں موٹا کپڑا تیار ہوتا تھا۔

پارچہ بافی کی اندرونی کیفیت بیان کرنے میں سب سے اہم سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ اس زمانہ میں سرمایہ اور مزدوری کے تعلقات کیا اور کیسے تھے۔ دیگر ممالک کی طرح ہندوستان میں بھی نہ صرف پارچہ بافی بلکہ ہر ایک دستکاری کی یہ حالت تھی

کہ کاریگر اپنے ذاتی سرمایہ اور اپنی ذاتی محنت سے مال تیار کرتا اور اپنے ہی گاؤں یا قصبہ میں کسی گاہک کے ہاتھ خود فروخت کرتا تھا۔ کاریگر اپنے فن کا استاد ہوتا اور اُس کے پاس دو تین امیدوار کام سیکھتے رہتے۔ ان امیدواروں کو استاد کاریگر نہایت قلیل وظیفہ بھی دیا کرتا تھا۔ لیکن یہ حالت زیادہ عرصہ تک قائم نہیں رہی۔ کیونکہ جب غیر ملکوں سے ہندوستانی کپڑے کی مانگ بڑھنے لگی۔ اور باہر کی فرمائشات کی تعمیل کے لئے کثیر مقدار میں کپڑا تیار کرنے کی ضرورت لاحق ہو گئی۔ اس وقت کپڑے کی تیاری کا کل انتظام کرنا کاریگروں کی بساط سے باہر ہو گیا۔ اور ان کی آزادی سلب ہو گئی۔ کیونکہ اب اس کام کیلئے معقول سرمایہ لگانے اور بہت سے دستکاروں سے کام لینے کی ضرورت درپیش ہوئی۔ اس لئے ساہوکار یا مہاجن آموجود ہوئے۔ انھوں نے اپنے سرمایہ کو اس کام میں لگایا اور تیار ہونے پر مال فروخت کرنا شروع کر دیا۔ کاریگر اپنے گھروں میں کپڑا بنتے تھے۔ اور تیار ہو جانے پر مہاجن کو دیدیتے۔ کاریگروں کو مہاجن زر پیشگی دیتا اور سوت وغیرہ بھی اپنی دوکان سے دیدیتا تھا۔ اور پھر مال ان سے قلیل نفع پر خرید کر خود فروخت کرتا تھا۔ مہاجن کے یہاں کئی ملازم ہوتے تھے۔ جو جولاہوں کے مکان پر جا کر انہیں روپیہ تقسیم کرتے تھے اور بعض ملازمان گشت کر کے اس کا اندازہ کرتے رہتے تھے کہ جن کاریگروں کو پیشگی روپیہ دیا گیا ہے۔ وہ اپنے وعدہ کے بموجب کپڑا تیار کر رہے ہیں یا نہیں۔

سولھویں اور سترھویں صدی میں جب ہندوستانی کپڑے کی تجارت فروغ پر تھی۔ اُس وقت کپڑے کی تجارت کرنیوالے بعض بڑے بڑے مہاجن تھے جو تیار شدہ مال اپنے گودام میں جمع کر لیتے تھے۔ اور پھر باہر کی فرمائشات کی بموجب اس مال کو جہازوں میں لدوا کر روانہ کر دیتے تھے۔

یہ مہاجن زیادہ تر سود خور بنئے ہوتے تھے ساہو ہندوستان میں یہ قوم اپنی تنگدلی اور حرص ولالچ کے لئے کافی شہرت رکھتی ہے۔ کپڑے کی تجارت میں یہ مہاجن کمیشن ایجنٹ کے طور پر کام کرتے تھے۔ اصل تاجر یورپین یا مسلمان یا ایشیائی عیسائی تھے۔ جو ان مہاجنوں سے کپڑا خرید کر اپنے اپنے ملک کو روانہ کر دیتے تھے۔

اگرچہ سرمایہ لگانے سے مہاجنوں کو جولاہوں پر بہت کچھ قابو حاصل ہو گیا۔ اور بعض مقامات پر تو ان کی حالت ملازمان سے بھی بدتر تھی۔ لیکن ان مہاجنوں نے کاریگر نوکر رکھ کر خود اپنے کارخانے قائم کرنیکا کبھی خیال نہیں کیا۔

لیکن ہندوستان میں شاہانِ مغلیہ نے کارخانے قائم کر دئے تھے۔ اور اس قسم کے صنعتی کارخانوں کا تذکرہ ابوالفضل نے آئین اکبری میں کئی جگہ کیا ہے۔ برنیر نے ۱۶۶۶ء میں جب ہندوستان کی سیاحت کی تو اس نے اکثر مقامات پر بڑے بڑے کارخانے دیکھے۔ چنانچہ وہ لکھتا ہے کہ "ایک ہال یعنی کارخانہ میں زردوز تھے۔ دوسرے ہال میں سنار اور سادہ کار اور تیسرے میں نقاش اور مصور اور متعدد ہال میں ریشمی چکن بنانے والے اور نفیس تن زیب تیار کرنیوالے تھے۔ اور ان سب دستکاروں کی نگرانی کے لئے ایک افسر مامور تھا۔ جو ہر ایک صنعت کا مبصر اور ماہر تھا۔"

سنہ ۱۸۰۰ء میں یہ شاہی کارخانے ڈھاکے میں موجود رہے۔ ان کو ملبوس خانہ کہتے تھے۔ کیونکہ ان کارخانوں میں ملبوس خاص یعنی شاہی لباس کے واسطے اعلیٰ درجہ کا کپڑا تیار ہوتا تھا۔ ان کارخانوں کی نگرانی اور انتظام کیلئے داروغہ مامور تھے۔ جو دہلی سے بھیجے جاتے تھے۔ اور ان میں سے

بعض ملازمان کے متعلق یہ شکایت بھی سنی گئی ہے کہ وہ ناروا سختی کرتے تھے۔ اور کاریگروں کو ان کے کام کی نوعیت اور ان کی محنت کے لحاظ سے معاوضہ کم دیتے تھے۔ جولاہے خواہ اپنے سرمایہ سے کپڑا تیار کرتے یا مہاجن کے روپیہ سے دونوں صورتوں میں اُن کی قدیم روش قائم رہی۔ جولاہے کا سارا گھر اسی کام میں لگا رہتا تھا۔ اس کی بیوی سوت کاتتی تھی۔ لڑکے جب کام سیکھ کر ہوشیار ہو جاتے تو وہ اپنے باپ کیساتھ کام کرتے اور اگر کام زیادہ ہوتا تھا تو دو تین امیدوار رکھ لئے جاتے۔ ان میں سے تانا تننے والے کو ڈیڑھ دو آنے اور کپڑا بننے والے کو تین یا چار آنہ یومیہ معاوضہ دیا جاتا تھا۔ اُمیدواروں کو دوپہر کا کھانا جولاہا کھلاتا تھا۔ اور ان کے ساتھ اپنے لڑکوں جیسا سلوک کرتا تھا۔ وہ ہرگز آج کل کی فیکٹری کے ملازمان جیسا برتاؤ نہیں کرتا تھا۔

جولاہے کے پاس عموماً دس گیارہ سال کی عمر کے لڑکے کام سیکھتے تھے۔ ان شاگردوں کو کم از کم پانچ سال تک اپنے اُستاد کے پاس رہنا ہوتا تھا اور وہ ان کو اپنی اولاد سمجھتے اور اپنے لڑکوں جیسا برتاؤ کرتے تھے۔ علاوہ روزانہ کی اُجرت کے ان شاگردوں کو دو آنہ سے لیکر آٹھ آنہ ماہوار تک جیب خرچ اور دیا جاتا تھا۔

ہندوستان کے سوتی کپڑے کے خلاف جب انگلستان میں شورش برپا ہوئی۔ اُس وقت اکثر اہل قلم نے اس شورش کی وجہ یہ بیان کی کہ ہندوستان کے کاریگر بڑے جفاکش ہیں اور وہ تھوڑی سی خوراک پر زندگی بسر کر لیتے ہیں۔ ایسے کاریگروں سے انگلستان ہرگز مقابلہ نہیں کر سکتا ہے۔ لیکن ایسٹ انڈیا کمپنی نے اس کا یہ جواب دیا کہ ہندوستان میں زیادہ تر سوتی کپڑا تیار ہوتا ہے اور اس کا مقابلہ اونی کپڑے سے ہرگز نہ ہوگا۔ اس لئے ہندوستان کے کپڑے کے خلاف شورش کسی طرح زیبا نہیں ہے۔

انگریزی تجارت کے انتظامات

اپنے مضمون کے اس آخری حصہ میں ہم مفصل طور پر بیان کریں گے کہ ہندوستانی کپڑے کی تجارت سے ایسٹ انڈیا کمپنی نے کس طرح نفع اٹھایا۔ اس کمپنی نے کپڑے کی تیاری کے واسطے ہندوستان میں اپنی فیکٹریاں قائم کیں جن کو تجارتی گودام کہنا زیادہ موزوں ہے۔ لیکن ان گوداموں کو قائم کرنے کی وقت ابتدا میں زیادہ تر سیاہ مرچ شورہ قلمی اور نیل کی تجارت ہوتی تھی اور اس کی خاص وجہ یہ ہوئی کہ سترہویں صدی کے شروع میں ململ اور چھینٹ نے انگلستان میں رواج اور مقبولیت عامہ حاصل نہیں کی تھی۔ البتہ اس زمانہ میں بھی بعض انگریزی سیاح اور تاجر ہندوستان کے نفیس کپڑے لے جاتے تھے۔ اور انگلستان میں وہ بہت بھاری قیمت پر فروخت ہو جاتے تھے۔

لیکن سنہ ۱۶۸۰ء سے انگلستان میں ہندوستان کے سوتی اور ریشمی کپڑے کی مانگ بہت زیادہ بڑھ گئی۔ اس لئے اب کمپنی نے اس کو نفع بخش تجارت تصور کر کے ململ اور چھینٹ کی تیاری اور خرید میں خوب جی کھول کر اپنا روپیہ لگانا شروع کر دیا۔

جس زمانہ کا ہم تذکرہ کر رہے ہیں اس وقت یعنی سنہ ۱۶۸۰ء میں ایسٹ انڈیا کمپنی کی تین فیکٹریاں یا تجارتی گودام سورت مدراس اور ہُگلی میں قائم ہوئے تھے۔ اور ان میں سے ہر ایک فیکٹری کا سارا انتظام ایک کونسل اور ایک پریسیڈنٹ کے متعلق تھا۔ اور کمپنی کی ضرورت و ہدایت کے بموجب یہ فیکٹریاں ہندوستانی سامان خریدتی تھیں۔ اور ان

فیکٹریوں یا گوداموں کے ماتحت چھوٹی فیکٹریاں یا گودام تھے۔ جو کاریگروں سے براہ راست مال خریدتے تھے۔ اس طرح کمپنی نے سارے ہندوستان میں اپنے گوداموں کا جال بچھا دیا تھا۔ بالخصوص یہ گودام بنگال اور ساحل کارومنڈل پر بہت زیادہ تھے۔ تقریباً ہر ایک گاؤں میں جہاں کپڑا تیار ہوتا تھا۔ کمپنی کا ایک گودام قائم تھا جس پر ایک کلرک مقرر کر دیا گیا تھا۔ یہ کلرک کمپنی کی طرف سے یا تو براہ راست جولاہوں سے یا کسی دلال کی معرفت کپڑا خریدتا تھا۔ کاریگر نمونہ کے مطابق چھوٹے گودام میں کپڑے کے تھان لاتے تھے اور پھر کمپنی کا کلرک جانچ پڑتال (رسیور) کی مدد سے اس کے دام لگاتا تھا۔ جب زیادہ مقدار میں مال جمع ہو جاتا تھا تو وہ بڑے یا مرکزی گودام میں بھیجدیا جاتا تھا۔ جہاں سے وہ انگلستان روانہ کر دیا جاتا تھا۔

چونکہ کمپنی کے ملازمان کے لئے کاریگروں سے براہ راست لین دین کرنا نہایت دشوار کام تھا۔ اس لئے کسی دلال کی معرفت خرید ہوتی تھی۔ اور یہ دلال کمپنی سے یا تو زیادہ رقم وصول کر لیتا یا کاریگروں کو کم قیمت دیتا تھا۔ چونکہ ہندوستان کے جولاہے بہت غریب تھے اس لئے وہ اپنے ذاتی سرمایہ سے کسی کے لئے کپڑا تیار نہیں کر سکتے تھے۔ اس لئے کمپنی گماشتوں کی معرفت جولاہوں کو زرپیشگی دیتی تھی۔ یہ گماشتے کمپنی کے ملازم تھے۔ اور کمپنی اپنا ہی روپیہ بطور زرپیشگی تقسیم کرتی تھی۔ ان گماشتوں سے نقد ضمانت لی جاتی تھی۔ چونکہ وہ روپے کا لین دین کرتے تھے۔ لیکن کمپنی کو بعض اوقات مالی نقصانات برداشت کرنا پڑتے تھے۔ چونکہ یہ گماشتے کمپنی کو دھوکا دیتے اور تیار شدہ مال کاریگروں سے وصول کر کے دوسرے تاجروں کے ہاتھ فروخت کر دیتے۔ اور اپنے اپنے افسران کو یہ رپورٹ کر دیتے کہ مال نمونے کے مطابق نہ تھا۔ خراب تھا۔ اس لئے واپس کر دیا گیا۔ بعض اوقات گماشتے یہ چالاکی اور بے ایمانی کرتے کہ وہ جانچندار (رسیور) سے مل جاتے اور اس کو تھوڑا سا لالچ دے کر مال کے دام ۳۰-۴۰ فیصدی کم لگاتے تھے اور اگر جولاہے اس قدر کم قیمت لینے سے انکار کرتے یا اس میں کچھ عذر اور حجت کرتے تو گماشتے انہیں یہ دھمکی دیتے کہ یہ کمپنی کا معاملہ ہے اور وہ تمہاری بری طرح خبر لیگی تم مصیبت میں پھنس جاؤ گے۔ اب جولاہے بے بس ہو جاتے اور اسی قیمت پر صبر کر لیتے تھے۔ جولاہے غریب اور حاجتمند ہونے کی وجہ سے زرپیشگی پہنے صرف میں لے آتے۔ اس لئے جب مزید رقم کی ضرورت ہوتی تو گماشتے تو اپنی من مانی نہایت سخت شرائط جولاہوں سے طے کر کے انھیں مزید رقم دیتے تھے۔

اس لئے کمپنی نے اپنا یہ طریقہ تبدیل کر لیا۔ اور اب اس نے دادنی تاجروں سے معاملہ کر لیا جو مقررہ اوقات پر مال فراہم کرنے کے ذمہ دار قرار دے گئے۔ لیکن اس طریقہ میں بہت سی خرابیاں محسوس ہوئیں۔ اور کمپنی کو اپنی اس تجویز میں بھی بہت کچھ ناکامی اور مایوسی ہوئی۔

اس کے بعد کمپنی نے اور بہت سے طریقے خریداری کے تجویز کئے لیکن ہر ایک میں درمیانی شخص کی ٹانگ اڑی رہی۔ بالآخر کمپنی نے بہت سے کاریگر طلب کر کے اپنے مرکزی گوداموں کے نواح میں آباد کئے تاکہ وہ کاریگروں سے براہ راست معاملہ کر سکے ان کو مذہبی آزادی پورے طور پر عطا کی گئی۔ اور سامان خورد و نوش و کپڑے کی تیاری کے واسطے ہر قسم کا سامان حاصل کرنے کے لئے ان کو ہر قسم کی سہولتیں اور آسانیاں بہم پہنچائی گئیں۔

گورنر طامس پٹ نے یہ طرز عمل اختیار کیا کہ اس نے ہر قسم کا سوت مختلف مقامات سے خرید کر جمع کرلیا اور قلعہ فورٹ سینٹ جارج کے نواح میں جو کاریگر آباد تھے۔ ان میں یہ سوت نہایت نرم شرائط پر تقسیم کردیا۔ اس خبر کی شہرت ہونے پر دور دور سے جولاہے آکر وہاں آباد ہوگئے اور بہت جلد مدراس پارچہ بافی کا مرکز بن گیا۔

ایسٹ انڈیا کمپنی کے منتظمین نے طامس پٹ کی اس کاروائی کی اس درجہ قدردانی کی کہ انھوں نے دیگر پریسیڈنسیوں کے حکام کو ہدایت کی کہ آپ صاحبان طامس پٹ کی پالیسی پر عمل کریں اور دستکاروں کی اچھی طرح حوصلہ افزائی کی جائے اور انھیں مقررہ اجرت سے زیادہ معاوضہ دیا جائے۔

اس جدید پالیسی کے نہایت عمدہ نتیجے برآمد ہوئے اور مدراس۔ بمبئی و کلکتہ میں جو گمنام دیہات تھے اس پالیسی پر عمل ہونے سے ترقی کرکے ہندوستان کے بڑے شہر بن گئے۔ اور اگر اس پالیسی پر عمل درآمد نہ ہوتا تو مدراس بمبئی اور کلکتہ کی ایسی حالت نہ ہوتی جیسی کہ اس وقت موجود ہے۔ ایسٹ انڈیا کمپنی نے ہندوستان کی کپڑے کی نکاسی کے واسطے نہ صرف زبردست منڈیاں معلوم کرکے اس صنعت کو حتی الامکان بہت کچھ فروغ دیا بلکہ جو کاریگر اس کے علاقہ میں آکر آباد ہوگئے تھے۔ ان کی ہر طرح خبرگیری اور حفاظت کی۔ جو اس پرآشوب زمانہ میں بڑی نعمت تھی۔ چنانچہ اس کے متعلق کمپنی کے نظماء کے سرکاری مراسلوں میں بہت سی ہدایات درج ہیں۔ اور اس زمانہ کے ان سرکاری کاغذات سے بمبئی کی تدریجی ترقی کا حال بالتفصیل معلوم ہوسکتا ہے۔ چنانچہ نظماء کے مراسلہ مورخہ ۲۰ اپریل ۱۶۸۵ء میں درج ہے کہ حکام سورت کو چاہیے کہ وہ بمبئی میں چھینٹ تیار ہونے کی ترتیب دیں۔ اگرچہ وہ شروع میں بھدی ہوگی۔ لیکن بہت جلد نفیس قسم کی چھینٹ بمبئی میں تیار ہونے لگے گی۔ بروچ سے سستی روئی خرید کر غریب جولاہوں میں تقسیم کردی جائے اور دال چاول کے ذخائر جمع کرکے جولاہوں کو بمبئی میں آباد ہونے کی ترغیب دی جائے۔" سنہ ۱۶۶۸ء میں جب چارلس دوم نے بمبئی ایسٹ انڈیا کمپنی دیا تھا۔ اس وقت یہ مقام صرف مچھلی کے شکار کا ایک موضع تھا لیکن اب وہ ایک زبردست تجارتی شہر بن گیا۔

سرکاری مراسلات جلد ہفتم کے صفحہ ۲۰۰ پر درج ہے کہ کمپنی کے نظماء نے پردہ سازی کی دستکاری جاری کرنے پر بہت زور دیا۔ کیونکہ ان کی رائے میں اس دستکاری سے نہ صرف کمپنی نفع اٹھائے گی بلکہ اس سے مدراس کے باشندوں کو بھی فائدہ پہنچے گا۔ اسی طرح بمبئی کے حکام نے موزہ سازی کی حوصلہ افزائی کی جو اس وقت زیادہ تر گوا میں ہوتی تھی۔ اس کے بعد کمپنی نے اپنی نو آبادیوں میں ٹسر سازی جاری کرنے کے لیے بیحد کوشش کی۔ کمپنی کے نظماء کے پیش نظر تو قومی فائدہ تھا۔ انھوں نے اپنے ملازمان کو تحریر کیا کہ ٹسر سازی سے ہماری بحری تجارت اور جہازرانی کو بہت کچھ نفع پہنچے گا کیونکہ اس وقت ٹسر کا سارا مال ہالینڈ۔ فرانس۔ جرمنی اور فلینڈرز سے انگلستان میں آتا ہے جس سے ہمارے ملک کی دولت کو نقصان پہنچتا ہے۔ اور ان ممالک کی دولت مندی میں اضافہ ہوتا ہے۔ نظماء کے مدنظر ہر وقت اپنی قوم اور ملک کا مالی نفع تھا۔ چنانچہ ایک مراسلہ میں انھوں نے اپنے ملازمان کو یہ نصیحت کی تھی

کہ چونکہ آپ حضرات ہماری کمپنی کے ملازم ہیں اس لئے آپ کو صرف کمپنی کے مالی فائدہ کا خیال نہ کرنا چاہیئے۔ بلکہ آپ کو یہ امر بھی ذہن نشین رکھنا چاہیئے کہ آپ انگریز اور محب وطن بھی ہیں۔"

اس ہدایت کا حسب لخواہ نتیجہ برآمد ہوا اور چند ماہ کے بعد ہی کمپنی کے ملازمان نے تسری کپڑا تیار کراکے روانہ کردیا جس کی بہت کچھ تعریف ہوئی۔

اگرچہ کمپنی نے ہندوستان کی صنعت پارچہ بافی کو فروغ دینے کے لئے بہت کچھ کوشش کی۔ لیکن اس کے واسطے جو طریقہ اختیار کیا گیا تھا اس کو موجودہ اصطلاح میں ہمدردی کے نام سے موسوم نہیں کرسکتے۔

کمپنی کے ملازمان انگلستان سے کپڑے کے نمونے منگواتے تھے۔ اور ہندوستانی جولاہوں اور چھیپیوں کو ہدایت کرتے تھے کہ وہ ان نمونوں کے مطابق کپڑا تیار کردیں۔ علاوہ بریں انھوں نے انگلستان سے چند کاریگر طلب کرلئے تھے۔ جو ہندوستانی کاریگروں کو کپڑا بننے اور رنگنے کا طریقہ سکھاتے تھے۔ اور اس کے تذکرے سے سرکاری مراسلات کی جلدیں بھری پڑی ہیں۔ ہندوستانی جولاہوں کی رہنمائی کے واسطے وہ ہر سال کپڑے کے نئے نمونے انگلستان سے منگواتے تھے لیکن اس کارروائی سے ہندوستان کے جولاہوں کو کچھ زیادہ نفع نہیں پہنچا۔ چونکہ جو نمونے انگلستان سے آتے تھے وہ ہندوستان کے کپڑوں کی نقل ہوتے تھے۔ اور ہندوستانی جولاہے اچھی طرح سمجھ گئے تھے کہ انگریز کس قسم کے بیل بوٹے پسند کرتے ہیں چنانچہ ۱۷۹۶ء میں کمپنی کے نظمانے گورنر بمبئی کو ہدایت کی کہ وہ اپنے یہاں کے جولاہوں کو آپ وہ بیل بوٹے بنانے دیجئے جن کو وہ خود خوشنما اور موزوں تصور کرتے ہیں۔ کیونکہ انگلستان کے کپڑے کی نقل کے مقابلہ میں خود ہندوستان کے جولاہوں کو بنائے ہوئے بیل بوٹے یہاں پر زیادہ پسندیدہ نظر سے دیکھے جاتے ہیں اور ان ہی کی زیادہ قدر ہوتی ہے۔ الغرض اسی قسم کی ہدایتیں انگلستان سے برابر موصول ہوتی رہیں۔ اور ۱۸۰۰ء میں کمپنی کے نظمانے گورنر بمبئی کو صاف الفاظ میں لکھدیا کہ "ہندوستانی جولاہوں کو اپنی مرضی کے مطابق کپڑا تیار کرنے دو۔ کیونکہ ان کے تیار کئے ہوئے کپڑے اُن نمونوں سے ہزار درجہ بہتر اور خوشنما ہوتے ہیں۔ جو ہم یہاں سے روانہ کرسکتے ہیں۔"

انگلستان سے وقتاً فوقتاً کپڑا بننے والے رنگساز اور ریشم ساز ہندوستان بھیجے گئے۔ تاکہ وہ ہندوستانی کاریگروں کو اپنے یہاں کا طریقہ سکھائیں۔ لیکن اس تجربہ میں قطعی ناکامی ہوئی۔ اور یہ کاریگر بہت جلد انگلستان کو بلوالئے گئے بالآخر ۱۸۰۶ء میں نظار کمپنی نے گورنر بنگال کو تحریر کیا کہ " مدت دراز تک تجربہ کرنے کے بعد کمپنی کو معلوم ہوا ہے کہ ریشم ساز اور رنگ ساز کے مصارف کا بار کمپنی پر بہت زیادہ پڑگیا اور وہ ہندوستان میں بالکل بے مصرف ثابت ہوئے۔ اس لئے آپ کو ہدایت کی جاتی ہے کہ ہمارے بھیجے ہوئے کاریگروں کو فورٹ ولیم میں طلب فرماکر بہت جلد یہاں واپس بھیجدیجئے۔"

یہ بیان کرنا بھی دلچسپی کا موجب ہوگا کہ جو کاریگر انگلستان سے آئے تھے وہ صرف تسر سازی جانتے تھے۔ لیکن ہندوستان کے جولاہوں کے مقابلہ میں وہ سوتی پارچہ بافی کے کام میں طفل مکتب ثابت ہوئے۔ کیونکہ اس وقت سوتی پارچہ بافی میں ہندوستانی جولاہوں نے اس قدر کمال حاصل کرلیا تھا کہ دنیا بھر میں ان کی

دستکاری کی مثال مناقطعی ناممکن تھا۔

لیکن اس واقعہ نے کمپنی کے مخالفین کے ہاتھ میں ایک اور ہتھیار دیدیا۔ اور بہت سے حضرات نے اپنی قوم اور ملک کی خیر خواہی اور ہمدردی کا ثبوت دینے کے لئے کمپنی پر یہ الزام عائد کیا کہ وہ ملک کی صنعت کی مخالف ہے اور ہمارے یہاں کے کاریگروں کی کچھ قدر نہیں کرتی۔ اور اس کے برعکس وہ ہندوستانی کاریگروں کی بیحد قدر و منزلت کرتی ہے۔ اور ہر طرح ان کی دستگیری اور حوصلہ افزائی کرتی ہے" لیکن کمپنی کے مخالفین کے اس قسم کے خیالات اس غلط فہمی پر مبنی تھے۔ چونکہ وہ ہندوستانی کاریگروں کی صناعی سے واقف ہی نہ تھے علاوہ بریں ان حضرات کے خیالات زیادہ تر سنی سنائی روایتوں پر مبنی تھے۔ جن کی کچھ اصلیت نہیں تھی۔ اس لئے اس مخالفت سے کمپنی کو کچھ نقصان نہیں پہنچا اور وہ بدستور ہندوستانی کاریگروں کی صناعی سے فائدہ اٹھاتی رہی اور ہندوستانی کاریگروں کی قدر و منزلت اور ان کی ہر طرح پر اعانت و دستگیری کرتی رہی۔

مسائل زر جدید روشنی میں[۱]

برائے "تاجر"

از جناب عبد الرحیم صاحب شبلی۔ بی کام

(۱)

آپ ہر روز روپیہ اور زر دیکھتے اور استعمال کرتے ہوں گے۔ لیکن کیا کبھی آپ نے خیال کیا کہ اس زر سے کتنے مسائل متعلق ہیں اور اس کی کمی بیشی سے دنیا میں کیسے کیسے سیاسی و اقتصادی انقلابات پیدا ہو جایا کرتے ہیں۔ آپ نے اردو شاعری میں حسب ذیل قسم کے اشعار تو اکثر مطالعہ فرمائے ہوں گے ؎

پیسہ ہی رنگ روپ ہے پیسہ ہی مال ہے

پیسہ نہ ہو تو آدمی چرخے کی مال ہے

لیکن آپ نے زر کے مفہوم۔ زر کی ماہیت۔ زر کے مصرف۔ تعداد زر کے نظریئے۔ زر کی بہم رسانی اور مطالبہ کے عدم توازن کے ہولناک نتائج۔ زر کی تعداد اور بہم رسانی کو ایک ضابطہ میں رکھنے کے طریق اور معیار زر وغیرہ کے متعلق بہت کم سنا ہوگا۔ اس لئے آیئے ہم آج کی صحبت میں انہی مسائل کا بالتفصیل تجزیہ و مطالعہ کریں۔ آپ میں سے جو اقتصادیات کے طالب علم ہیں ان کے لئے بھی میری باتیں اکثر و بیشتر نئی ہوں گی۔ کیونکہ کالجوں میں بالعموم قبل از جنگ واقعات کی تعلیم پر اکتفا کیا جاتا ہے۔ اور جو اصحاب معاشرت سے بیگانہ ہیں ان کے لئے تو بہر حال یہ سب مباحث نئے ہوں گے اور شاید ان کو شروع شروع میں یہ مضمون غیر دلچسپ بھی معلوم ہو لیکن دلچسپی پیدا کر لینا آپ کے اختیار میں ہے صرف غور سے پڑھنے کی ضرورت ہے۔ ممکن ہے کچھ عرصہ کے بعد آپ کو ان مسائل میں

---

[۱] میں اس مضمون کیلئے اپنے محترم استاد پروفیسر اندر موہن کپور۔ بی لے آنرز ایم ایس سی راکو ناملس، لندن۔ آن پنجاب یونیورسٹی کا مرہون منت ہوں۔ خیالات انہی کے ہیں لیکن طرز بیان میرا ہے۔ بعض مقامات پر میں نے اُن سے اختلاف بھی روا رکھا ہے۔ علاوہ ازیں میں نے ذیل کے مصنفین کی گرانقدر کتب سے بہت استفادہ کیا ہے۔

ماڈولٹ۔ مل۔ سنڈویٹ۔ کینن۔ جیونس۔ کینز۔ مارشل۔ ای ٹامس۔ فوسٹر اینڈ کیچنگ۔ روبرٹسن۔ نہہ فلنٹ۔ کیبیل

لینڈرس

اتنی دلچسپی پیدا ہو جائے کہ ایک نہایت ولولہ انگیز حیرت خیز رومان کی طرح یہ بھی آپکی نیند حرام کر دے۔

قبل از جنگ مصنفین کے خیالات

سب سے پہلے ہم کو یہ دیکھنا ہے کہ زر ہے کیا؟ بہت ممکن ہے کہ آپ میں سے اکثر کہدیں کہ وہی جس کے ذریعہ سے ہم روز اشیاء خریدتے اور بیچتے ہیں۔ لیکن میں آپ کو بتا دوں کہ یہی جواب قبل از جنگ کے مصنفین نے اکثر جگہ اپنی کتابوں میں دہرایا ہے اور اس کا ثبوت ہم آگے چل کر پیش کریں گے۔

فی الحال ہم دیکھتے ہیں کہ زر کی ماہیت کے متعلق قبل از جنگ اور مابعد جنگ مصنفین کے خیالات میں کیا تغیر رونما ہوا ہے تاکہ معلوم ہو سکے کہ کس طرح آہستہ آہستہ پیشتر مصنفین کے خیالات کی تغلیط ہو رہی ہے۔ اور کس طرح اب بھی جس نتیجہ پر بعض ماہرین پہونچے ہیں وہ درست نہیں ہے۔

قبل از جنگ معاشئین میں سے ٹل، ٹاؤزگ، جیون، کینن اور سڈوگ مشہور ہیں جن کے خیالات زر کی ماہیت کے متعلق درج ذیل ہیں:-

(۱) زر انتقال مال کے لئے ایک آلہ ہے۔ ٹل

(۲) مبادلۂ اشیاء کو معرض عمل میں لانے کیلئے زر ایک ذریعہ ہے۔ (ٹاؤزگ)

(۳) زر کو ہم ایک چلتی پھرتی چیز کہہ سکتے ہیں کیونکہ یہ ایک ایسی رائج الوقت چیز ہے جس کو مبادلہ کے لئے منتخب کر لیا گیا ہے۔ (جیون)

(۴) اپنی سادہ شکل میں زر ایک ٹھوس ذریعہ مبادلہ ہے۔ (کینن)

(۵) میرا خیال ہے کہ بہت سے مقاصد کیلئے بیگٹ کی طرح ہمیں زر کا مفہوم صرافہ کے "زر رائج" تک محدود رکھنا چاہیئے اور اس کے معنی "عام ذریعہ مبادلہ" ہی لینے چاہئیں (سڈوگ)

مابعد جنگ مصنفین کی تحریرات

مابعد جنگ مصنفین کے نزدیک زر محض ذریعۂ مبادلہ نہیں بلکہ کچھ اور بھی ہے جو ذیل کی تحریرات سے واضح ہے:-

(۱) جس چیز کو ہم وقتی طور پر ذریعۂ مبادلہ استعمال کرتے ہیں اُسے ہم زر کہہ سکتے ہیں کیونکہ وہ قوت خرید کا خزینہ ہے۔ لیکن اگر زر کا یہی مفہوم ہو تو اس کے معنے یہ ہوں گے کہ براہ راست مبادلہ کے زمانہ سے ہم تا حال نہیں گذر چکے ہیں۔ زر حقیقی کا اطلاق صرف ایسے زر پر ہو سکتا ہے جو "حساب وکتاب کے زر" کا کام دے۔ یعنی جس کے ذریعہ سے قرضوں، قیمتوں اور عام قوت خرید کا اظہار کیا جائے۔ زر وہ ہے جس کی ادائیگی سے معاہدات قرض اور معاہدات قیمت پورے کئے جائیں اور جس کی شکل میں عام قوت خرید جمع کی جائے۔ (کینز)

(۲) "...... زر، مترادف ہے "زر رائج" کے اور اسلئے اس میں وہ تمام چیزیں شامل ہیں جو ہر جگہ اور ہر وقت کسی اشیاء اور خدمات کے خریدنے اور تجارتی معاہدات کے پورا کرنے کے لئے بطور ایک ذریعہ کے مروج ہیں۔" (مارشل)

(۳) زر ایک شئے ہے جو بتراضی عوام بطور ایک پیمانۂ قدر (Standard of value) اور دوسری اشیاء کے درمیان "ذریعہ مبادلہ" قرار دے لیا گیا ہے۔ (ای۔ تھامس)

(۴) زر سے مراد معاشیین کسی ایسی شے کو لیتے ہیں جو

(۱) اشیاء اور خدمات کے مبادلہ میں ایک ہاتھ سے دوسرے ہاتھ میں منتقل ہوتی ہو۔

(ب) اس ارادہ سے باقاعدہ طور پر قبول کرلی جاتی ہو کہ دوسروں کا مطالبہ پورا کرنے میں استعمال کی جاسکے گی۔

(ج) رسمی طور پر اس کی ماہیت یا تعداد بغیر کسی تفتیش و تحقیقات کے منظور کرلی جاتی ہے۔

(د) دینے والے کی ساکھ پر بغیر کسی حوالہ کے وصول کرلی جاتی ہے ان تمام باتوں پر حاوی ہونے والی شے کو ہم زر کہتے ہیں۔ (فوسٹر اینڈ کیچنگ)

(۵) کوئی چیز جو معاہدات کی تکمیل اور قرضوں کی ادائی کے لئے بالعموم قبول کرلی جاتی ہے اُس کو زر کہتے ہیں۔ (ایچ فلاڈٹ)

(۶) ہم اصطلاح "زر" کسی ایسے شئے کے لئے استعمال کریں گے جو مال و متاع کی قیمت کے بدلہ میں یا کسی اور تجارتی معاہدہ کی تکمیل کیلئے قبول کرلی جائے۔ (رابرٹسن)

زر کی تعریف منطقی اصول سے

مندرجہ بالا اقتباسات سے

ظاہر ہے کہ زر قبل از جنگ محض ایک ذریعہ مبادلہ متصور ہوتا تھا۔ لیکن مابعد جنگ معاشیین نے زر کو علاوہ ایک ذریعہ مبادلہ کے معیار قدر اور پیمانۂ قیمت بھی قرار دیا ہے۔ لیکن یہ تمام توضیحات منطق کے "اصول" پر پوری نہیں اترتیں۔ کیونکہ علم منطق کی رو سے تعریف یا توضیح کے لئے جنس و فصل کی تعیین ضروری ہے۔ مثلاً ہم کہتے ہیں "انسان ایک معاشرتی حیوان ہے" اب اس میں فصل کیا ہے؟ یعنی وہ چیز کیا ہے جو انسان کو حیوان سے جدا کرتی ہے؟ اسکا معاشری ہونا ہے" اسی طرح انسان کی جنس کیا ہے؟ یہ کہ وہ حیوان ہے۔ اگر اسی اصل کو مد نظر رکھ کر مندرجہ بالا توضیحات کو دیکھا جائے تو زر کی گزشتہ توضیحات منطقی اصول پر پوری نہیں اترتیں۔

اکثر مصنفین نے زر کی تعریف اس کے (Functions) یا مصرف کے ذریعہ سے کی ہے۔ درانحالیکہ کسی چیز کا فائدہ یا استعمال اُس کی تعریف نہیں ہوسکتی۔ مثلاً اگر ہم کہیں کہ "کرسی وہ ہے جس پر بیٹھا جاتا ہے" تو یہ کرسی کی قاطع اور یقینی تعریف نہیں ہوگی۔ کیونکہ دنیا میں بہت سی ایسی چیزیں ہیں جن پر بیٹھا جاسکتا ہے۔

اسی طرح جب یہ مصنفین کہتے ہیں کہ زر وہ چیز ہے جس کے ذریعہ سے مبادلہ اشیاء سرانجام پاتا ہے۔ تو اول یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ "وہ چیز" کیا ہے؟ دوسرے یہ کہ مبادلہ تو اور ذرائع سے سرانجام پاسکتا ہے۔ تو کیا وہ سب زر ہیں؟ مثلاً مبادلت تو چک یا ہنڈی کے ذریعہ سے بھی ہوسکتی ہے تو کیا چک یا ہنڈی زر ہیں؟

بدیہی طور پر نہیں کیونکہ یہ چیزیں تو خود محتاج ہیں کہ ان کو روپیہ یا زر کی شکل میں ظاہر کیا جائے۔ مثلاً ہم کہتے ہیں کہ یہ چک اتنے روپیہ یا پونڈ کا ہے اسی طرح یہ ہنڈی اتنی قیمت کی ہے۔ پھر جب بھی دو چیزوں کا آپس میں تبادلہ کیا جائے گا تو ان میں سے ایک ضرور ذریعۂ مبادلہ قرار پائیگی کیونکہ ایک چیز دے کر دوسری لی گئی۔ یعنی ایک شئے ذریعہ بنی دوسری شئے حصول کا۔ تو کیا اس طرح ہر ہر چیز زر ہے؟ اگر یہ بات نہیں تو سوال یہ ہے کہ وہ کیا چیز ہے جو زر کو اس کی ہمشکل چیزوں سے ممیز و ممتاز کرتا ہے؟

اب اگر غور کیا جائے تو زر انسان کی تین ابتدائی

حاجتوں (کپڑا، روٹی، مکان) کو براہ راست پورا نہیں کرسکتا۔ مثلاً ہم زر کو نگل کر اپنی بھوک نہیں مٹا سکتے۔ یا ہم زر کو بطور ملبوسات استعمال نہیں کرسکتے تو جو ہم کرسکتے ہیں وہ صرف یہ ہے کہ ہم زر کے ذریعہ سے ان احتیاجات کو پورا کرنے کے لئے اشیائے ضروری خرید سکتے ہیں پس اس سے ثابت ہوا کہ زر ایک (Instrumental good) یا آلۂ متاع ہے۔ یہ تو ہوا زر کا منطقی (Genus) یا جنس۔ اب سوال یہ ہے کہ زر کا (Differentia) یعنی فصل کیا ہے؟ یعنی وہ کیا کام ہے جو زر کرتا ہے لیکن ہنڈیاں، چک اور دیگر تمسکات قرض نہیں کرسکتے؟

زر کا منفرد کام

اگر غور کریں تو ہمیں معلوم ہوگا کہ زر کا اولین مصرف دوسری تمام چیزوں کی قیمت معلوم کرنا یا اُن کی قدر (Value) کا اندازہ لگانا ہے اور یہ کام ایسا ہے جو تمسکات اور ہنڈیاں وغیرہ نہیں کرسکتیں کیونکہ یہ کاغذات تو خود محتاج ہیں کہ اُن کی قدر و قیمت متعین کی جائے۔ دوسرے جب ہم دو چیزوں کا تبادلہ کرتے ہیں تو میں پہلے کہہ چکا ہوں کہ اس میں سے ایک صرف دوسری شے کی ہی قیمت معلوم کرسکتی ہے۔ لیکن زر ایسی شے ہے جو ہر وقت اور ہر جگہ تمام دیگر اشیاء کی قیمت کا تعین کرسکتی ہے۔ پس پیمائش قدر (Measurement of Value) زر کا اصلی کام ہے۔ ذریعہ مبادلہ ہونا ثانوی امر ہے کیونکہ کوئی چیز مبادلت کا ذریعہ نہیں بن سکتی جب تک اسکی قیمت کسی معیار پر معلوم نہ کی جائے اور یہ "معیار قدر" زر ہی ہے۔

زر اپنا یہ سب سے اہم کام اس وقت بھی انجام دیتا ہے جب کوئی مبادلت نہ ہو رہی ہو۔ مثلاً فرض کیجئے میرے پاس ایک زمین ہے۔ آج کل اس کی قیمت ایک ہزار روپیہ ہے لیکن دس برس کے بعد بوجہ ملکی خوشحالی اور عام ترقی کے اس کی قیمت دو ہزار روپیہ ہو جاتی ہے۔ اب مجھے حق پہونچتا ہے کہ میں اپنے رجسٹر میں زمین کی قیمت دو ہزار روپیہ درج کرلوں۔ یہاں کوئی مبادلت یا خرید و فروخت نہیں ہوئی۔ پھر بھی زر نے اپنا سب سے اہم کام یعنی "پیمائش قدر" انجام دیا ہے۔ اگر زر نہ ہوتا تو قیمت کا تعین کیسے ہوتا؟

اسی طرح جب ہم کسی باغ یا عمارت کی قیمت کا اندازہ لگاتے ہیں تو ہم کوئی "تبادلۂ اشیاء" نہیں کرتے۔ پھر بھی زر اپنا سب سے اہم فریضہ انجام دیتا ہے اور ہم کہہ سکتے ہیں کہ اس باغ یا عمارت کی قیمت دس لاکھ روپیہ ہے۔

ان تمام باتوں کو مدنظر رکھ کر اگر ہم زر کی منطقیانہ تعریف کرنا چاہیں تو ہم کہیں گے "زر وہ آلاتی متاع ہے جس کے ذریعہ سے تمام دیگر معاشی اموال کی قدر و قیمت کا اندازہ لگایا جاسکتا ہے۔"

زر کو ذریعہ مبادلہ قرار دینے سے الجھن

میں اس کا منکر نہیں ہوں کہ "زر" ذریعہ مبادلہ" ہے یقیناً زر سے مبادلت آسان ہو جاتی ہے۔ لیکن اسے زر کا اولین فریضہ اور مصرف اولیٰ قرار دینا اور اسی کو لیکر زر کی توضیح و تحدید کرنا کئی علمی الجھنوں کا باعث ہوا ہے۔ مثلاً جو لوگ زر کے ذریعہ مبادلہ ہونے پر بہت مُصر ہیں وہ "زر" اور "کاغذات قرض" کو مترادف قرار دیتے ہیں اور ان میں کوئی فرق نہیں کرسکتے۔ ان کا خیال ہے کہ چونکہ ہنڈیاں، چک اور تمسکات بھی ذریعہ مبادلہ ہیں اور ان کی

تعداد میں فرق آجانے سے اشیاء کی قیمتوں پر وہی اثر پڑتا ہے جو زر کی تعداد میں فرق آجانے سے پڑتا ہے اس لئے بنیادی طور پر زر اور کاغذاتِ قرض ایک ہی شے ہیں۔ لیکن یہ صحیح نہیں کیونکہ کاغذاتِ قرض صرف اسی وقت اپنا کام انجام دیتے ہیں جب ان کی قیمت زر کی صورت میں متعین کر لی جاتی ہے۔ آپ چیک دے کر ایک شے خرید سکتے ہیں لیکن چیک کو ذریعہ مبادلہ بنانے سے قبل زر اپنا اصلی کام کر چکا ہوتا ہے یعنی مشتری و بائع نے اس شے کی قیمت کا اندازہ بصورتِ زر کے آپس میں سمجھوتا کر لیا ہوتا ہے۔

پس یہ الجھن دور ہو سکتی ہے اگر ہم زر کو ایک "ذریعہ پیمائش قیمت" قرار دے کر اسے تمسکات اور ہنڈیوں وغیرہ سے ممیز کر لیں۔

اس میں کوئی شبہ نہیں کہ کاغذاتِ قرض کی تعداد یا مطالبہ میں کمی یا بیشی واقع ہونے سے عام اشیاء کی قیمتوں پر وہی اثر پڑے گا جو زر کی تعداد یا مطالبہ میں کمی یا بیشی ہونے سے پڑتا ہے۔ مثلاً جس طرح اگر زر کی تعداد میں اضافہ ہو جائے تو اس کی وقعت کم ہو جاتی ہے اور اشیاء کی قیمتیں بڑھ جاتی ہیں۔ اسی طرح اگر کاغذاتِ قرض کی تعداد زیادہ ہو جائے تو ان کی وقعت کم ہو جائے گی اور عام اشیاء کا نرخ چڑھ جائے گا لیکن کاغذاتِ قرض بہرحال زر کے بدل ہیں اور بدل اصل نہیں ہو سکتا۔ پس اس لحاظ سے ان دونوں میں تمیز کرنا ضروری ہے جو اسی وقت ہو سکتی ہے جب ہم زر کا اولین فریضہ اور ممیز نشان "معیار قدر" قرار دیں۔

یہاں یہ ذکر کرنا بھی مناسب معلوم ہوتا ہے کہ زر کی صحیح ماہیت نہ سمجھنے کی وجہ سے معاشین "زر" یعنی (Money) اور "زر رائج" یعنی (Currency) میں کوئی فرق نہیں کر سکتے قبل از جنگ مصنفین نے تو ان الفاظ کو مترادف سمجھ کر استعمال کیا ہے لیکن مابعد جنگ مصنفین نے "زر" کو "زر رائج" سے فراز یادہ وسیع معنوں میں لیا ہے مثلاً ان کا خیال ہے کہ "زر رائج" سے مراد صرف نوٹ۔ چیک اور ہنڈیاں ہیں کیونکہ یہ ایک محدود حلقہ میں (صرف ملکی حدود میں) مروج ہو سکتی ہیں لیکن "زر" جس سے وہ ٹھوس سکہ کے معنی لیتے ہیں وسیع حلقہ میں "رواں" ہو سکتا ہے۔ لیکن یہ تمیز چنداں صحیح معلوم نہیں ہوتی کیونکہ تمسکات۔ ہنڈیاں اور دیگر کاغذاتِ قرض بھی اب بین الاقوامی طور پر منظور کر لئے جاتے ہیں نیز حلقہ اثر کی تحدید کسی محققانہ تجزیہ کا باعث نہیں بن سکتی پس جو چیز بھی رواں ہوگی وہ کرنسی یا زر رائج کہلائے گی اور صرف وہ "آلاتی متاع" جو اشیاء کی قیمتوں کا معیار ہے زر کہلائے گا۔

زر کا مصرف قبل از جنگ زر اور مالیات کی کتابوں میں ایک معتدبہ حصہ کتاب کا زر کے مصرف کے بیان کے لئے وقف کیا جاتا تھا۔ لیکن اب چونکہ زر کی اصل ماہیت واضح ہو چکی ہے، اس لئے اس موضوع پر بہت کم لکھا جاتا ہے۔ مثلاً کینن۔ کینز۔ فوسٹر اینڈ کیچنگ رابرٹسن اور لہ فلڈٹ وغیرہ ایسے جدید ماہرینِ مالیات نے اپنی تصنیفات میں زر کے مصرف پر کوئی باب نہیں لکھا۔ دراں حالیکہ قدیم ماہرینِ معاشیات کی کتابوں میں مضمون کے صفحے اس موضوع پر موجود ہیں مختصر طور پر زر کے بیان کردہ کام مندرجہ ذیل ہیں۔

۱۔ زر معیار قدر یا پیمانۂ قیمت ہے۔

۲۔ زر مبادلت کو آسان کرتا ہے۔

۳۔ زر مقروضات کی آخری ادائیگی کا ذریعہ ہے۔
۴۔ زر قوتِ خرید کے انتقال میں کام آتا ہے۔
۵۔ زر خزینۃ القدر ہے وغیرہ وغیرہ۔

ہم اوپر ذکر کر چکے ہیں کہ زر ذریعہ مبادلہ اس لئے بنتا ہے کہ وہ معیارِ قدر ہے یہی حال نمبر ۲ و ۳۔ ۴ کا ہے۔ نمبر ۵ بالکل فضول ہے کیونکہ زر خزینۃ القدر نہیں ہو سکتا۔ قدر تو دو چیزوں کے درمیان ایک نسبت کا نام ہے اور ظاہر ہے کہ نسبت یا رشتہ کو کسی شے میں خزانہ کے طور پر جمع نہیں کیا جا سکتا۔ پس زر کا اصلی کام صرف پیمائشِ قدر ہے اور باقی تمام صرف اسی کی شاخیں ہیں۔

اچھے زر کی بینہ خصوصیات انیسویں صدی کے معاشیین نے اس موضوع پر بہت بحث کی ہے کہ عمدہ زر کے خواص کیا ہونے چاہئیں اور وہ کونسی دھات میں بدرجۂ اتم موجود ہیں مثلاً ان کے خیال میں اچھے زر کی خصوصیات مندرجۂ ذیل ہیں۔

۱۔ عام مقبولیت۔ اُن کے خیال میں اچھے زر کی "ذاتی قدر" [illegible] ہونی چاہئے تاکہ لوگ اسکو بخوشی اپنی چیز کے مبادلہ میں قبول کر لیں کیونکہ سونے اور چاندی میں یہ صفت بدرجۂ اتم موجود ہے اس لئے وہ زمانۂ قدیم سے بطور زر مستعمل ہوتے رہے ہیں۔

(۲) ثباتِ قدر۔ یعنی زر کی قدر جلد جلد بڑھتی گھٹتی نہیں رہنی چاہیئے ورنہ صرّافہ میں اضطراب پھیل جائے گا اور لوگ قیاسات کے مذموم شغل میں مصروف ہو جائیں گے۔

(۳) نقل پذیری۔ یعنی زر ایسا ہونا چاہیئے کہ اُسے جہاں چاہیں باآسانی لے جا سکیں اس کے لئے زر کی جسامت اور وزن کے مقابلہ میں قدر زیادہ ہونی چاہیئے ورنہ جسیم وزنی شے کا ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل کرنا نہایت دشوار ہوگا۔

۴۔ بے زوالی۔ یعنی زر کی قیمت میں بوجہ موسم یا تبدیلی مکان وغیرہ کوئی فرق نہیں آنا چاہیئے۔ اس لئے زر ایک موزوں دھات ہے۔

۵۔ یک جنسی۔ یعنی اس کی اصل یا ذاتی صفت ہمیشہ یکساں ہو مثلاً سونا خواہ وہ کسی کان کا ہو صاف کرنے کے بعد ایک ہی ہوتا ہے۔ اس لئے سکہ بنانے کے لئے موزوں دھات ہے۔ لیکن چمڑہ اور لکڑی وغیرہ کی سینکڑوں اقسام ہو سکتی ہیں اس لئے وہ زر کے لئے مناسب نہیں۔

۶۔ تقسیم پذیری۔ یعنی اگر ہم زر کے چھوٹے چھوٹے ٹکڑے کر دیں تو اُن سب کی قیمت بڑے ٹکڑے کے مساوی ہو مثلاً اگر ایک تولہ سونا ہو تو اُس کی قیمت پینتیس روپیہ ہے اور اگر اس کو کاٹ کر نصف کر دیں تو ہر ٹکڑہ کی قیمت ساڑھے سترہ روپیہ ہوگی۔ لیکن ہیرے جواہرات میں یہ بات نہیں ہے۔ اگر ان کی تقسیم کی جائے تو قیمت بہت کم ہو جاتی ہے پس زر کے لئے عمدہ دھات میں تقسیم پذیری کی صفت ہونا ضروری ہے۔

۷۔ شناخت پذیری۔ زر ایسا ہونا چاہیئے کہ وہ فوراً دوسری اشیاء سے ممتاز ہو جائے اور کھوٹے کھرے کا پتہ لگ جائے۔

۸۔ ڈھلنے کی صفت۔ یعنی اُس کو سکہ کے لئے موزوں طریق سے ڈھالا جا سکے۔ اور قطع و برید سے محفوظ رکھنے کے لئے اس پر نقش و نگار ڈالے جا سکیں اور تصدیق کیلئے شاہی مہر وغیرہ ثبت کی جا سکے۔

کیا زر خزینۃ القدر ہے اب اگر غور کیا جائے تو

متذکرہ بالاجملہ صفات انیسویں صدی کے اس غلط نظریہ پر مبنی ہیں کہ زر کے لئے باطنی قدر کا رکھنا ضروری ہے۔ اور یہ خیال محض اس لئے پیدا ہوا کہ پرانے معاشین زر کی صحیح تعریف و تحدید سے ناواقف تھے۔

ہم اس سے پہلے لکھ چکے ہیں کہ زر کا اہم ترین فریضہ پیمائش قدر ہے اور ظاہر ہے کہ پیمائش کے لئے کسی قیمتی پیمانے کا ہونا ضروری نہیں۔ مثلاً جب ہم کپڑا ناپتے ہیں تو گز کے لئے ضروری نہیں کہ وہ سونے یا چاندی کا ہو بلکہ لوہے یا کپڑے کے بنے ہوئے گز سے بھی کام ہو جاتا ہے۔ بس اسی طرح زر کے لئے جو محض ایک پیمانہ ہے قیمتی ہونا ضروری نہیں۔

قدیم معاشین نے اس سلسلہ میں اکثر Intrinsic (Intrinsic Value) اور باطنی قدر کے الفاظ استعمال کئے ہیں جو میرے خیال میں حد درجہ گمراہ کن اور غلط ہیں "قدر" کوئی ٹھوس شئے نہیں جو کسی چیز میں مجتمع کی جا سکے۔ "قدر" تو محض ایک نسبت ہے جو دو اشیاء کے درمیان پائی جاتی ہے۔ ظاہر ہے کہ اُسے ایک واحد شئے میں کس طرح محفوظ کیا جا سکتا ہے۔

اگر یہ کہنا صحیح ہو کہ زر خزینۃ القدر ہے تو یہ کہنا بھی صحیح ہوگا کہ یونیورسٹی کی سند علم کا خزینہ ہے گز میں کپڑا مجتمع ہے اور تھرما میٹر حرارت کا خزینہ ہے۔ زر تو صرف قدر کی پیمائش کرتا ہے۔ اور جس طرح ایک تھرما میٹر حرارت نہیں ہو سکتا اور ایک یونیورسٹی کی سند علم نہیں ہو سکتی اسی طرح یہ کیسے ہو سکتا ہے کہ زر وہ قدر ہو جائے جس کی وہ تعین کرتا ہے۔[۱]

قرار دیتے ہیں اُن کو دراصل قدر کے صحیح مفہوم کا علم ہی نہیں۔

کیا زر کیلئے جسمانی شکل میں ہونا ضروری ہے

قدیم مصنفین دو غلط فہمیوں میں مبتلا تھے، اول زر ذریعہ مبادلہ ہے۔ دوسرے یہ کہ اسے کوئی ٹھوس شئے ہونا چاہیئے دراصل یہی دو غلط فہمیاں ہیں جن کی بنا پر معاشین کا خیال ہے کہ زر کی ساخت کے لئے دھات قیمتی ہونی چاہیئے۔

اول کی نسبت ہم قبل ازیں دیکھ چکے ہیں کہ زر ذریعہ مبادلہ نہیں بلکہ معیار قدر ہے اور معیار کے لئے کسی قیمتی شئے کا ہونا ضروری نہیں۔ دوسری بات کے متعلق اگر ہم غور کریں تو معلوم ہوگا کہ بعض اوقات زر اپنی ٹھوس شکل میں موجود نہیں بھی ہوتا تو بھی لوگ اُسے حساب کتاب کیلئے استعمال کرتے ہیں مثلاً برطانوی ہند کے تجارتی ادارے اپنا حساب کتاب بالعموم گنی کی شکل میں رکھتے ہیں درانحالیکہ گنی کوئی ٹھوس شکل میں سکہ موجود نہیں ہے۔ اسی طرح آج کل گلڈن اور کراؤن کوئی سکّے نہیں ڈھالے جاتے لیکن وہ قدر و قیمت کی پیمائش کے لئے بطور ایک ذریعہ استعمال ہوتے ہیں جنگ کے بعد جرمنی عرصہ تک اپنا کاروبار طلائی مارک کی شکل میں کرتا رہا درانحالیکہ اس سکہ کا کوئی جسمانی وجود نہیں تھا۔ از منہ وسطیٰ میں جب زر حقیقی میں ثبات قدر کا جز مفقود تھا۔ تو یورپ اعظم کے تجار اپنا حساب کتاب سکہ ڈی[۲] میں رکھا کرتے تھے۔

---

[۱] بعض جو لوگ زر کے لئے ذاتی قدر کا ہونا ضروری

[۲] (Scudda)

جو بصورت سکہ موجود نہیں تھا؎

ان سب حوالوں سے ثابت ہے کہ زر کیلئے ٹھوس جسمانی صورت کا ہونا ضروری نہیں۔ ہمیں صرف ایک آلہ پیمائش کی ضرورت ہے۔ جس کو قانون اور رائے عامہ کے لحاظ سے مقبولیت عام میسر ہو۔

زر کا کام حساب کتاب کے ذریعہ بھی ہو سکتا ہے

مندرجۂ بالا خیال کو دُنیا آہستہ آہستہ عملی جامہ پہنا رہی ہے۔ مثلاً آج کل متمدن شہروں میں کاروبار بالعموم بنکوں کے ذریعہ سے ہوتا ہے اور اپنی جسمانی شکل میں بہت کم استعمال کیا جاتا ہے۔ فرض کیجئے ایک شخص چھ سو روپیہ ماہوار لیتا ہے۔ اب ضروری نہیں کہ یہ روپیہ ماہ بماہ اسے ٹھوس شکل میں ادا کیا جائے بلکہ اکثر مقامات پر چیک بھی نہیں دیا جاتا بلکہ ہر ماہ کی پہلی تاریخ کو وہ بنک سے اپنی تنخواہ وصول کر لیتا ہے۔ پھر یہ بھی ضروری نہیں ہے کہ وہ شخص اپنا تمام روپیہ فوراً بنک سے نکلوالے بلکہ جس جس شخص کو اسے دینا ہوتا ہے اُس کو وہ مطلوبہ رقم کا چیک دے دیتا ہے۔

اس کے بعد یہ بھی ضروری نہیں کہ چیک دہندگان فوراً یہ روپیہ بنک سے نکلوالیں بلکہ وہ اُسے اپنے حساب میں منتقل کروا سکتے ہیں اور اسی طرح تمام کاروبار محض حساب کتاب اور کھاتہ کے ذریعہ سے سرانجام پاتا ہے۔ اور ٹھوس سکوں یا کاغذاتِ زر کی بہت کم ضرورت پڑتی ہے۔ اب اگر اسی طریق کو وسیع بنا لیا جائے تو ٹھوس زر یا کاغذاتِ زر کی کبھی ضرورت نہ پڑے۔

موجودہ رجحان

آجکل بھی جہاں کاروبار اور ادائیگی اکثر بنکوں وغیرہ کے ذریعہ سے ہوتی ہے اگر تمام زر سمندر کی اتھاہ گہرائیوں میں پھینک دیا جائے یا اُسے فرشتے آسمان پر اٹھا کر لے جائیں اور لوگوں کو اس کا قطعاً علم نہ ہو تو یقین جانئے کہ دنیا میں اس سے کوئی تغیر واقع نہ ہوگا۔ لوگ اپنا کاروبار بدستور کرتے رہیں گے۔ تجارت اُسی طرح ہوگی۔ حساب کتاب اُس زر کی شکل میں رکھا جائے گا جو کبھی اس دنیا میں موجود تھا۔

اور حقیقت یہ ہے کہ ایسا ہونا محال نہیں ہے بلکہ آج کل بھی ایسا ہوتا ہے۔ مثلاً ہم کرنسی نوٹ ہر روز استعمال کرتے ہیں حالانکہ خود اس کی کوئی قیمت نہیں ہے۔ بلکہ ہم اُسے صرف اس یقین پر قبول کر لیتے ہیں کہ اُس کے بدلہ میں گورنمنٹ کا وعدہ ہے کہ وہ ہمارے مطالبہ پر چاندی کے سکّے ادا کرے گی۔ دوسرے معنوں میں ہمارا پختہ یقین ہوتا ہے کہ اس نوٹ کی پشت پر خزانہ عامرہ میں اُس کی قیمت کے سکّے موجود ہیں۔ در اصل ایسا جاننے والے جانتے ہیں کہ اکثر اوقات وہ سکّے موجود نہیں ہوتے بلکہ گورنمنٹ بغیر کسی ریزرو کے بھی نوٹ جاری کر سکتی ہے۔ اسی طرح میں پہلے کہہ چکا ہوں کہ جب ہم بنکوں کے ذریعہ سے کاروبار کرتے ہیں تو ہم ٹھوس زر استعمال نہیں کرتے۔

ان سب باتوں سے ثابت ہوتا ہے کہ زر کا ٹھوس ہونا ضروری نہیں ہے بلکہ وہ قیاسی و فرضی بھی ہو سکتا ہے۔ ضرورت صرف اعتبار یا اعتماد کی ہے۔ اگر ہماری سوسائٹی میں اعتبار و اعتماد اس درجہ ترقی کر جائے کہ لوگ آپس میں مبادلہ کا اندازہ کسی فرضی معیارِ قدر سے کر لیا کریں تو تمام اُس روپیہ اور اُس کے ساتھ کی مشکلات کی بحث

؎ سالیری اصول معاشیات صفحہ ۱۵۱

ہوسکتی ہے جو آج کل اس دنیا میں بے اعتباری اور بداعتمادی کی وجہ سے مروج ہے۔ مشہور ماہر مالیات (Keynes) کینز نے سچ کہا ہے کہ :-

Gold is a Relic of barbaric Times and a Symbol of Misfortune.

یعنی سونا محض جہالت کے زمانہ کی ایک یادگار اور بداعتمادی کا ایک نشان ہے۔

آخر ہم مبادلہ کے لئے سونے یا چاندی کی ضرورت کیوں محسوس کرتے ہیں۔ اگر آپ غور کریں تو آپ کو معلوم ہوگا کہ اس کی وجہ محض یہ ہے کہ کاروبار کے وقت ہم ایک دوسرے پر اعتماد نہیں کرتے اور ہمیں خطرہ ہوتا ہے کہ کہیں ہم گھاٹے میں نہ رہیں۔

پھر سونے کا استعمال محض مرکنٹلزم[۱] کے زمانہ کی یادگار ہے جو لوگ اسے ترقی و خوشحالی کا ایک ممتاز نشان تصور کرتے تھے اور اپنی تجارت کا توازن ہمیشہ موافق رکھنے کی کوشش کرتے تھے تاکہ آمد زیادہ رہے اور اس کے بدلہ میں بیرونی ممالک سونے کی ترسیل کریں اب یہ بات پایۂ ثبوت کو پہونچ چکی ہے کہ زر محض ایک آلۂ قدر ہے۔ اس کی اپنی کوئی قیمت نہیں ہوتی۔ اس لئے وہ بذاتہٖ باعث خوشحالی نہیں بلکہ باعث خوشحالی وہ اموال و خدمات ہیں جو زر کے بدلہ میں خریدی جا سکتی ہیں۔

باقی رہی یہ بات کہ آج کل پھر زر کے لئے قیمتی دھاتوں کا استعمال کیوں ہوتا ہے تو جیسا کہ میں پہلے کہہ چکا ہوں یہ محض بے اعتباری اور بداعتمادی اور "زر" کے اصل کام اور اس کی ماہیت کے نہ سمجھنے کی وجہ سے ہے۔

میں نے اوپر ایک صورت بیان کی ہے جس سے میرے خیال میں بداعتمادی اور بے اعتباری دور ہو سکتی ہے۔ لیکن سوال یہ ہے کہ کیا ہم اس درجۂ تہذیب کو پہونچ سکتے ہیں ؟

زر کی اہمیت

زر کی ماہیت کا فیصلہ کرنے کے بعد ہم ایک اور اہم نتیجہ پر پہونچتے ہیں۔ قبل از جنگ مصنفین زر کی اہمیت کو صرف "قدر اور مبادلہ" کے باب تک محدود رکھتے تھے۔ ان کا خیال تھا کہ زر صرف مبادلہ کی مشکلات کا حل کرنے کیلئے وجود میں لایا گیا ہے۔ مثلاً مبادلہ کی ایک دقت یہ تھی کہ بہت ممکن ہے ضروریات کی مطابقت نہ ہو سکے۔ ہوسکتا ہے کہ ایک شخص جوتا لینا چاہے اور اس کے پاس گھی ہو لیکن اسے کوئی ایسا آدمی نہ ملے جو گھی لینے کے لئے تیار ہو اور جوتا بھی مہیا کر سکے۔ پھر مبادلہ میں معیارِ نرخ کوئی نہیں تھا۔ بلکہ اس کا فیصلہ کرنا مبادلہ خواہوں کی قوتِ مبادلہ پر منحصر تھا۔ تیسرے مبادلہ میں اشیاء کی تقسیم نہیں ہو سکتی تھی۔ مثلاً اگر کسی کے پاس بھینس ہو اور وہ چند نارنگیاں لینا چاہے تو بھینس والے کے لئے اپنی شے کے ٹکڑے کرنا ناممکن تھا لیکن اب زر کی موجودگی میں یہ مشکل بھی دور ہو گئی ہے۔ کیونکہ

---

[۱] مرکنٹلزم یا تجارتیت انیسویں صدی کا ایک اعتقاد تھا کہ ہمیں اپنی برآمد درآمد سے زیادہ رکھنی چاہیئے تاکہ زائد مخارج کے لئے ادائیگی سونے کی صورت میں ہو اور ملک کی خوشحالی بڑھے اس کو وہ "موافق توازنِ تجارت" کا نام دیتے تھے۔

روپیہ یا پاؤنڈ کے کئی حصے ہیں اور اب کم قیمت کی اشیاء بھی خریدی جا سکتی ہیں تو قبل از جنگ مصنفین زر کی اہمیت کو صرف مبادلہ کی پیچیدگیوں کی حد تک محدود رکھتے تھے۔ لیکن اب چونکہ زر کی ماہیت اور اس کے مصرف کے متعلق خیالات میں ایک انقلاب عظیم واقع ہو چکا ہے اس لئے زر کی اہمیت محض "مبادلۂ قدر" کے باب سے گذر کر معاشیات کے جملہ ابواب تک پھیل چکی ہے۔ اب زر استعمال دولت کے لئے بھی اہم سمجھا جاتا ہے۔ پیدائش دولت کے لئے بھی تقسیم دولت کے لئے بھی اور مالیات عامہ کے لئے بھی "استعمال دولت" کے لئے اس کی اہمیت یہ ہے کہ وہ انسان کو مختلف اشیاء پر اپنے اخراجات کی تقسیم میں مدد دیتا ہے۔ "پیدائش دولت" یا دولت آفرینی میں اس کے ذریعہ سے پونجی اور سرمایہ بنانا ممکن ہو گیا ہے۔ تقسیم دولت میں معاوضہ کے لئے اس کی موجودگی اشد ضروری ہے اور مالیاتِ عامہ میں محصول بندی اور بجٹ وغیرہ کا وجود اس کے بغیر ہو ہی نہیں سکتا۔

الغرض یہ صرف زر کی صحیح ماہیت کے سمجھنے کا نتیجہ ہے کہ اس کی اہمیت معاشیات کے تمام حلقوں میں تسلیم کی جا رہی ہے۔ لیکن اس کے یہ معنی نہیں کہ زر کا حصول ہی ہمارا اصل مقصود ہونا چاہیئے اور ہماری خوشحالی زر کی اس تعداد پر مبنی ہو گی جو ہمارے پاس کسی وقت موجود ہو۔ جیسا کہ میں پہلے کہہ چکا ہوں زر صرف معیارِ قدر ہے۔ اس کی اپنی قیمت کچھ نہیں۔ وہ تو صرف ایک ذریعہ ہے دیگر اموال و خدمات کی خرید کا اور جس طرح ایک تھرمامیٹر خود حرارت نہیں ہو جاتا اسی طرح یہ زر بھی خود قدر نہیں ہے۔

خواب راحت

آپکی خوابگاہ اور اسکے لوازمات کی بہترین آرائش نہ محض آپکو مسرور کرنے تک محدود ہے بلکہ صحت و آرام میں بھی اضافہ کرتی ہے۔ آپکے نرم اور صاف تکیے بیل بوٹوں کی موزون خوشنمائی کیساتھ ایک بڑی خوبی سے محروم ہیں کہ اسمیں آپکے مذاق کے مطابق کوئی اچھا سا شعر، رباعی، مقولہ نہیں ہے مگر خواب راحت کا تحفہ اس کمی کو پورا کرنے میں بے مثل چیز ہے آپ ۱ آنے کے ڈاک ٹکٹ روانہ فرماکر خواب راحت حاصل کریں ایسی بے نظیر چیز اس سے پہلے کسی نے نہیں پیش کی۔

بنک اور صنعت

از جناب محمد اسرائیل صاحب۔ عراقی

آج کل ہندوستان کی صنعتی ترقی کے متعلق بہت کچھ کہا جا چکا ہے اور بہت کچھ کہا جا رہا ہے اور ایک حد تک یہ خیال بھی صحیح ہے کہ یہ صنعتی ترقی گزشتہ چند سالوں سے بہت ہی سست رفتار ہو رہی ہے۔ اس تنزل کے متعدد اسباب بتلائے جاتے ہیں۔

معاشرتی، سیاسی، اقتصادی۔ اس سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ صنعتی اقتصادیات کا مسئلہ جس توجہ کا محتاج تھا وہ اسکو نصیب نہیں ہوا۔ اگر ہم اس صنعتی مسئلہ کو اقتصادی زاویہ نگاہ سے غور کریں تو بہت جلد ہم کو یہ معلوم ہو جائے گا کہ سرمائے کی قلت جس قدر صنعتی ترقی کے مانع اور مزاحم رہی ہے اتنی رکاوٹیں صنعت میں مذکورہ بالا تمام اسباب کے مجموعی حالت سے بھی نہیں پیدا ہوئی۔

اب آیئے ذرا لگے ہاتھوں ہم صنعت کی اقتصادی ضرورت کا جائزہ لیں۔ سب سے پہلے صنعت کو جس رقم کی ضرورت ہوتی ہے یہ وہ رقم ہے جو مشنری اور عمارت کے لئے درکار ہے۔ دوسری ضرورت روزمرہ کی ہے مثلاً ادائگی محصولات۔ خام پیداوار کی خریداری۔ ذخیرہ وغیرہ بالفاظ دیگر صنعت کو دونوں طرح کے سرمائے کی ضرورت ہے۔ یعنی سرمایہ دار اور سرمایہ مقررہ جب ہم اس سرمائے کے بہم پہونچنے کے ذرائعہ پر غور کرتے ہیں تو ہم کو معلوم ہوتا ہے کہ ہندوستان کے بنک میں ملکی صنعت کی اس اقتصادی ضرورت کو پورا کرنے میں بہت ہی کم حصہ لیا ہے۔ خواہ وہ ضرورت مدت دراز کے لئے ہو یا عارضی ہو۔ حقیقت یہ ہے کہ ہندوستانی صنعت کو سرمائے کے بہم پہونچانے میں غیر متناہی دشواریوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

مشکلات کا شمار کیجئے عوام کا اپنے پس ماندہ زر کو صرف کرنے میں پس و پیش کرنا پھر صنعت میں روپیہ لگانے سے ان کا فطری گریز صرف وہ ایجنسٹ جو کافی طور سے مشہور و معروف ہو چکی ہیں عوام سے کچھ روپیہ حاصل کر لیتے ہیں ان کی بھی یہ حالت ہے کہ ان کی تمام قدرالغہ محض قائم کرنے میں ختم ہو جاتے ہیں اور ان کو بھی روزمرہ کی ضروریات پورا کرنے کے لئے ساہوکاروں اور قرض دہندوں کی دریوزہ گری کرنا پڑتی ہے۔ یہ خود غرض اور قدامت پسند ساہوکار اور قرض دہندے بڑی مشکل سے روپیہ دیتے ہیں اور زیادہ سود لیتے ہیں۔ جس کا اثر یہ ہوتا ہے کہ صنعتیں اپنی ابتدائی حالت میں ان بھاری بھرکم سود خواروں کی زیر بار ہو جاتی ہیں۔ اور ان کی آئندہ ترقی کی راہیں مسدود ہو جاتی ہیں۔ اور فطری طور پر یہاں یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ ہندوستان کے بنک صنعت کی مدد کے لئے کیوں نہیں پیش قدمی کرتے ہیں اس کے متعدد وجوہات ہیں۔ پہلی وجہ جو سب سے

زیادہ اہم ہے وہ یہ کہ ہندوستان میں بنک نے ابھی کافی ترقی حاصل نہیں کی۔ اور صنعت کی بڑھتی ہوئی ضروریات کے مقابلہ میں ان کی تعداد بھی بہت کم ہے۔ دوسری وجہ یہ ہے کہ ہندوستان کا بنک اپنی موجودہ ساخت کے لحاظ سے صنعت کے لئے زیادہ سودمند نہیں ہو سکتا۔

امپیریل بنک آف انڈیا پر قریب قریب تمام وہی پابندیاں اور ذمہ داریاں عائد ہیں جو دیگر تین پریسیڈنسی بنکوں پر عائد ہیں۔ نہ تو وہ صنعتی سرمایہ کا اندراج کر سکتا ہے اور نہ یہ ۶ ماہ سے زائد کے واسطے پیشگی یا قرض دے سکتا ہے اور کبھی عارضی طور پر بھی قرضہ دینے کے لئے ان کی راہ میں صدہا مشکلات حائل ہیں۔ اس سے یہ صاف ظاہر ہوتا ہے کہ امپیریل بنک صنعت کے فروغ دینے میں بہت ہی کم یا برائے نام حصہ لے سکتا ہے۔ اب ان بنکوں کی حالت ملاحظہ فرمایئے جو ایکسچنج بنکس (Exchange Banks) کے نام سے موسوم ہیں۔ اولتو خود ان کی اقتصادی حالت اس کی مقتضی نہیں ہے کہ وہ ملکی صنعتی ضروریات کو پورا کرسکیں اور پھر (Exchange Banks) اس ملک کی خارجی تجارت کی مدد کے لئے مخصوص ہیں اور دوسرے ان کی یہ خواہش بھی نہیں کہ وہ ملک کی صنعت کو مدت دراز کے لئے قرض دے کر اپنا سرمایہ یہیں پھنسا دیں۔ پھر ان بنکوں کے ڈائرکٹر اور حکام ہندوستان کے باہر قیام فرماتے ہیں اور ان کو ملک کی مخصوص صنعتوں کا کوئی واقعی علم اور احساس نہیں ہوتا۔ تقریباً یہی رسم کمپانی انڈین جوائنٹ اسٹاک بنکس کی ہے۔ اگرچہ ان پر کسی قسم کی قانون پابندی نہیں عائد ہے پھر بھی وہ مدت دراز تک کیواسطے پیشگی یا قرض دینے سے پہلو تہی کرتے ہیں۔

ہندوستان کے بنکوں کی حالت آپ نے دیکھ لی ان کی مجبوریوں اور ہمدردیوں سے بھی آگاہ ہو گئے اب ضرورت اس امر کی ہے کہ ذرا غیر ملکوں کا جائزہ لیا جائے اور وہاں کے بنکوں کا موازنہ اپنے بنکوں سے کیا جاتے اور یہ دیکھا جائے کہ ممالک غیر کے بنکوں نے وہاں کی صنعتی ترقی میں کس قدر حصہ لیا ہے۔

مثال کے طور پر جرمنی کو دیکھئے کہ یہاں بنک اور صنعت کا بہت ہی گہرا ربط ضبط ہے جرمنی کے بنک خود بھی تجارت کرتے ہیں اور صنعت کی مستقل آمدنی کے لئے سود پر قرضہ بھی دیتے ہیں وہ صرف عارضی طور پر ہی قرضہ نہیں دیتے بلکہ صنعت کی میعادی ضروریات کو بھی پورا کرتے ہیں وہ کارخانوں کی عمارتیں بنانے اور مشنری کے خریدنے کے لئے بھی روپیہ قرض دیتے ہیں۔ صنعتی سرمائے کا اندراج کرتے ہیں اور مختلف طریقوں سے صنعت کی پوری پوری مدد کرتے ہیں جرمنی کے بنک باوجود اس کے کہ وہ اقتصادی ایجنسیاں نہیں ہیں۔ ان کو بہت سے صنعتی معاملات پر اقتدار حاصل ہوتا ہے۔ وہ صنعت کے انتظام کیلئے اپنا نمائندہ مقرر کرتے ہیں اور اس طرح ان کے ہر معاملات سے کماحقہٗ آگاہی حاصل کر لیتے ہیں۔ مبالغہ نہ ہوگا اگر یہ کہا جائے کہ جرمنی کی صنعت نے جو اس قدر حیرت انگیز سرعت سے ترقی کی ہے وہ اسی بنک اور صنعت کے باہمی داد و ستد کا نتیجہ ہے۔ بالکل یہی حالت فرانس کی ہے۔ فرانس کے بنکوں نے بھی ملک کی صنعتی ترقی میں نہایت اہم حصہ لیا ہے۔ مثلاً وہاں کے نیشنل کریڈٹ بنک

Nationale-de-Credit کو لیجئے۔
یہ خود نئی نئی صنعتیں پیدا کرتا ہے اور دوسری صنعتوں کو
بھی ہر طرح سے مدد پہونچاتا ہے۔ اب اگر آپ جاپان کی
طرف رجوع کریں تو آپ کو معلوم ہوگا کہ جاپان سے انڈسٹریل
بنک کے نام سے ایک بنک ہی قائم ہے جو جاپانی صنعت
سے پوری طور پر متحد ہے یہ گورنمنٹ کے قبضے میں ہے
اور کمپنیوں کی ضمانت اور کارخانوں۔ کانوں کے رہن پر
قرضے دیتا ہے۔ غیر ملکوں کی یہ حالت دیکھنے کے بعد ہم
آسانی سے یہ کہہ سکتے ہیں کہ ہندوستان کی صنعت کو
جس چیز کی سب سے بڑی ضرورت ہے وہ یہی صنعت اور
بنک کا باہمی اتحاد ہے بغیر اس کوآپریشن (اشتراک)
کے ہندوستان کی اقتصادی ترقی کا ہونا غیر ممکن ہے۔
یہاں پھر ایک دوسرا سوال پیدا ہوتا ہے کہ آیا ہم لوگ جرمنی
کے طریقے پر اپنے ملک میں بنک کو رواج دیں یا جاپان
کے مقلد بنیں۔

بالفاظ دیگر یا تو ہندوستان کے تجارتی بنک
ہماری صنعتوں کی میعادی ضروریات کو پورا کریں یا ہم لوگ
اس مقصد کو حاصل کرنے کے لئے صنعتی بنک قائم کریں
اس فیصلہ کا انحصار بہت کچھ ہندوستانی بنکرس کے
نظریہ پر ہے۔ لیکن موجودہ حالت کو دیکھتے ہوئے یہ
بات مشتبہ نظر آتی ہے کہ یہاں کے بنکرس جرمنی طریقہ
پر اپنے کام کو انجام دے سکیں گے۔ اس حالت میں
ہماری نگاہیں انڈسٹریل یا صنعتی بنک کی طرف اٹھتی ہیں
ایسے بنکس صرف اقتصادی ادارے کے کام نہیں آئیں
گے بلکہ وہ محقق کا کام بھی انجام دیں گے اور اس طرح
عوام میں ان کی ساکھ قائم ہو جائے گی۔ پھر بنک اپنی
ابتدائی حالت میں گورنمنٹ سے مدد کی طالب ہو سکتے ہیں۔
اس مسئلہ کو صاف طور پر واضح کرنے کیلئے مناسب ہوگا کہ
اس سلسلہ میں انڈین انڈسٹریل کمیشن نے انڈسٹریل بنک
کے متعلق جن خیالات کا اظہار کیا ہے اسکا اعادہ کیا جائے "ہم لوگ اس
بات سے متفق ہیں کہ انڈسٹریل بنک اگر وہ حصص تمسکات اور اپنی تجارتی قرضداریوں
سے زیادہ سرمایہ رکھیں لیکن ان کو ہمیشہ یہ احتیاط رکھنا
چاہیئے کہ وہ اپنے سرمایہ کا زیادہ حصہ کسی خاص گروہ یا فرد
کے لئے صرف نہ کرے۔ زمین عمارت، پودوں پر جو قرضہ
دیا جائے اس پر کافی طور سے غور و خوض کر لے اور اس
کو ہر حالت میں محدود رکھے اور اپنا زیادہ تر حصہ کاروباری
سرمایہ پر صرف کرے۔ اسکو آغازی سرمایہ کے دینے
میں کافی احتیاط رکھنی چاہیئے اور پھر اپنی ابتدائی حالت
میں اس کو کمپنیوں کے چلانے کا خیال تک نہیں
لانا چاہیئے۔ ہاں جو افراد ایسا کرنے کا حوصلہ رکھتے
ہیں وہ ان کو مشورہ یا دوسرے طریقہ سے مدد دے
سکتا ہے اس کی حفاظت کا سب سے اچھا راستہ
یہی ہے کہ وہ تمام تجارتی گروہوں میں ہوشیاری
کے ساتھ مناسبت اور حد قائم رکھے"

اس آئین پر عمل درآمد کرنے سے آئندہ انڈسٹریل
بنک ہندوستانی صنعت میں ایک نئے دور کا آغاز
کر سکتے ہیں۔

خط و کتابت کے وقت نمبر خریداری کا
حوالہ دیجئے۔ اور پتہ صاف و خوشخط تحریر فرمائیے
منیجر

صنعت شیشہ سازی

از جناب جزیل الدین احمد صاحب فاروقی بی۔ اے۔ ایل۔ ایل۔ بی (علیگ) وکیل لکھنؤ

صوبہ ممالک متحدہ آگرہ و اودھ کی گورنمنٹ نے فن شیشہ سازی کو خاص اہمیت دی ہے اور اس صنعت کو ترقی دینے کے لئے اپنے صنعتی پروگرام میں شامل کر لیا ہے کہ اس صنعت کو ہر ممکن کوشش سے کامیاب بنایا جا سکے۔ اس صنعت کو فروغ دینے کے لئے بہت سے مختلف طریقے ہیں جن میں سب سے زیادہ اہم ذرائع دو ہیں۔

ایک تو مالی امداد، دوسرے سائنٹفک امداد

اول الذکر تو ہر نوعیت سے ضروری ہے مگر سب سے زیادہ موثر اور کارآمد ذریعہ سائنٹفک ہے جو اس فن کی نمایاں اور مستحکم ترقی پر دلالت کرتا ہے۔

صوبجاتی گورنمنٹ کے علاوہ بعض دوسرے ادارے بھی بڑی گرمجوشی سے اس طرف سرگرم عمل نظر آتے ہیں۔ مثلاً انڈسٹریل ریسرچ کونسل اور بنارس ہندو یونیورسٹی۔ کاش صوبہ جاتی گورنمنٹ ان اداروں سے اشتراک عمل کرے تو نہایت مناسب ہے۔

انڈین انڈسٹریل ریسرچ کونسل کی طرف سے ڈاکٹر دی۔ ایس۔ دوبے۔ ایم۔ ایس سی۔ پی۔ ایچ۔ ڈی (آئی۔ سی) کی سیادت و قیادت میں شیشے کی خام پیداوار کی تحقیقات ملک میں شروع کر دی گئی ہے۔ اس طرح بنارس یونیورسٹی بھی تحقیقاتی کام کر رہی ہے۔

بنارس ہندو یونیورسٹی نے ایک خاص ڈیپارٹمنٹ آف گلاس ٹیکنالوجی (ادارہ معمولات شیشہ سازی) عرصہ تین سال سے قائم کر رکھا ہے اور کافی ترقی حاصل کر لی ہے۔ یہاں تک کہ B.SC اور M.S.C. کا نصاب بھی یونیورسٹی میں داخل ہو چکا ہے۔ اس کے علاوہ صنعت شیشہ سازی کے مختلف اقسام پر کئی قابل ماہرین فن کی رہنمائی میں تحقیقاتی کام بھی جاری کیا جائے گا۔

۱۔ یونیورسٹی نے طے کر دیا ہے کہ اس صنعت پر تیس ہزار روپیہ سالانہ خرچ کرے گی۔ یونیورسٹی نے ایک پانچسالہ پروگرام بھی مرتب کر لیا ہے۔ جو صنعت شیشہ سازی کے تحقیقی عمل کے واسطے ہے۔ اور اس کی غایت یہ ہے کہ صوبہ ممالک متحدہ کو اس قابل بنا دے کہ وہ اپنی تمام خام پیداوار کو مکمل طور پر بہم پہونچا سکے۔

۲۔ صوبہ متحدہ میں ایسے مکمل وسیع پیمانے پر شیشے کے برتن اور بلاک تیار کرنا کہ جس سے صوبہ ان مصنوعات کے لئے خارجی امداد سے بے نیاز ہو جائے۔

۳۔ جدید قسم کی بھٹیوں کو بنا کر مینوفیکچرنگ اخراجات

کو معقول حد تک کم کردے۔

۴۔ علاوہ ہندوستان کے بیرونی ممالک کے ساختہ سامان اور بازاروں کی حالت کا مطالعہ کرکے اپنے کام کی خاطر خواہ اصلاح کرنا۔

بنارس یونیورسٹی کا ادارہ صنعت شیشہ سازی خود بنارس اور مدراس گورنمنٹ سے اپنا الحاق قائم کرچکاہے۔ اور ملک میں یہ اپنی نوعیت کا واحد ادارہ ہونیکی وجہ سے تمام صوبہ جاتی اور مرکزی گورنمنٹ سے تعلق قائم کئے ہوئے ہے۔ اور ان حالات میں اس کا مستحق ہے کہ وہ دیگر صوبجات اور امپیریل انڈسٹریل ریسرچ کونسل سے اتحاد قائم کرسکے۔

بیجا نہ ہوگا اگر صنعت شیشہ سازی کے متعلق کسی قدر مفصل بیان اور ضروری اعداد ناظرِ "تاجر" کے مطالعہ اور معلومات کی افزائش کے واسطے پیش کئے جائیں۔

آج ہندوستان میں شیشے کے ۵۵ کارخانے ہیں، ان میں سے ۲۶ چوڑیوں کے لئے شیشہ اور چھوٹے موتی بناتے ہیں۔ سنہ ۱۹۲۷ء میں ۲۰ لاکھ روپے کی اور سنہ ۱۹۳۵ء میں ۱۱۵ لاکھ کی چوڑیاں دیسی کارخانوں نے بنائی تھیں۔ بوتلیں اور شیشیاں بنانے کیلئے اس ملک میں ۱۲ کارخانے ہیں جن میں سے تین یو۔پی میں ہیں، ۷ بنگال میں اور دو بمبئی میں۔ لالٹین چمنیاں اور گلوب ۲۶ کارخانوں میں بنتے ہیں۔

صوبہ وار کارخانوں کی تعداد اس طرح ہے

صوبہ	چوڑیاں اور چھوٹے موتی تیار کرنیوالے کارخانے	دوسری چیزوں کے کارخانے
پنجاب	۰	۱
یو، پی	۲۳	۱۱
بنگال	۱	۱۰
بمبئی	۳	۶
سی پی	۰	۲
بہار	۰	۱
نظام اسٹیٹ	۰	۱

چوڑیاں ۳۲-۱۹۳۱ء میں ایک کروڑ تین لاکھ روپے کی ولایتی اشیاء میں ۳۵ لاکھ روپے کی چوڑیاں آئیں، اور ۳۳-۱۹۳۲ء میں ایک کروڑ ۲۴ لاکھ روپے کی یعنی اس ولائتی مال میں قریب ۲۹ فی صدی چوڑیاں ہوتی ہیں۔

ہندوستان ۲ کروڑ روپے کی چوڑیاں ہر سال استعمال کرتا ہے جس میں سے سنہ ۳۰-۱۹۲۹ء میں ۸۵ لاکھ کی چوڑیاں باہر سے آئی تھیں اور ۱۱۵ لاکھ کی ہندوستان میں بنی تھیں۔

ایک ٹن شیشہ میں ۹۰۰ گرس دیسی چوڑیاں ہوتی ہیں۔ ایک درجن چوڑی کی قیمت تین پیسے پڑتی ہے۔ جاپانی چوڑیاں ہندوستان میں ۲ پیسے فی درجن پڑتی ہیں۔ فرق بہت معمولی ہے۔ سنہ ۳۰-۱۹۲۹ء اور سنہ ۱۹۳۰ء کے اعداد کے رو سے چوڑیوں اور چھوٹے موتیوں کی اوسط آمد ۹۰ لاکھ ۱۲ ہزار فی سال رہی ہے اس سے گورنمنٹ نے ۲۷ لاکھ ۲۲ ہزار روپے چونگی

لی ہے یعنی ۳۰ فی صدی۔

بوتلیں۔ چوڑیوں کے بعد بوتلیں اور شیشیاں ہی اس ملک میں سب سے زیادہ مقدار میں باہر سے آتی ہیں۔ بوتلوں اور شیشیوں کی بیشتر تجارت تین ملکوں کے ہاتھ میں ہے۔ برطانیہ، جاپان، جرمنی۔

سوڈے کی بوتلیں ۱۹۲۹ء اور ۱۹۳۰ء میں ۴۶ فی صدی انگلینڈ سے اور ۴۶ فی صدی جرمنی سے آئی تھیں۔ ۱۹۳۱ء میں ۸۴ فی صدی جرمنی سے، ۱۲ فی صدی انگلینڈ سے اور ۳۰ فی صدی جاپان سے، ۱۹۲۹ء اور ۱۹۳۰ء میں ۳۹½ لاکھ کی بوتلیں ہندوستان میں باہر سے آئی تھیں، جن میں ۱۵ لاکھ روپے کی بوتلیں سوڈا واٹر کی تھیں۔ ہندوستانی کارخانے سوڈا واٹر کی بوتلیں نہیں بناتے۔ ۲۴ لاکھ کی معمولی بوتلوں اور شیشیوں میں ۶ لاکھ کی بوتلیں اور شیشیاں ہندوستان میں بنی تھیں۔

ایک تن شیشے میں ۴۰ گرس شیشیاں ہوتی ہیں اس حساب سے ایک گرس کے دام ½۵ روپے پڑتے ہیں۔ ہندوستان جاپانی شیشیاں ۴ روپے فی گرس خریدتا ہے۔

یہی حال شیٹ گلاس کا ہے۔ ہر سو مربع فٹ کے مال پر ۲۴٫۸ روپے لاگت آتی ہے اور بازار کا نرخ سوا چھ روپے فی سو مربع فٹ ہے اس مال کا سب سے بڑا بیوپاری بلجیم ہے۔ جو اپنا بڑھیا مال اچھی قیمت پر دیگر ملکوں میں بیچتا ہے اور گھٹیا مال ہندوستان میں صرف کچے مال اور مزدوری کی لاگت پر بیچ دیتا ہے۔

گزشتہ سالوں میں کون سا مال کتنا رکتا فی صدی، کہاں سے آیا؟

	زیکوسلوکیا	جاپان	اٹلی	جرمنی	برطانیہ	امریکہ	آسٹریا	پولینڈ	دیگر ممالک	لاکھ روپوں میں
چوڑیاں	۶۵٫۴	۲۹٫۳	۰	۲	۰	۰	٫۹	۰	۲ ۴	۸۵٫۲۳
سمجھوٹے موتی	۳۷٫۱	۳۰٫۵	۱۸٫۲	۵٫۶	۰	۰	۱٫۵	۰	۳٫۴	۳۰٫۶۱
سوڈا کی بوتلیں	۰	۰	۰	۴۶٫۸	۴۶٫۳	۰	۰	۰	۶٫۹	۰
دوسری بوتلیں	۰	۵۵٫۸	۰	۲۰٫۴	۱۹٫۱	۰	۰	۰	۶٫۶	۳۹٫۴۹
چمنیاں	۵٫۶	۱۱٫۲	۰	۴۴٫۸	۰	۲۱٫۹	۸٫۵	۹٫۵	۲٫۲	۲۱٫۰۸
شیشے کے سائنٹفک برتن	۰	۹٫۲	۰	۵۶٫۲	۲۵٫۹	۰	۰	۰	۸٫۳	۱٫۳۴
شیشے کی چادریں و پلیٹ	۶٫۲	۵٫۴	۰	۵٫۶	۱۶٫۲	۰	۰	۶٫۵	۶٫۶	۳۰٫۹۶
میز کا سامان	۲٫۱	۶۸٫۰	۰	۸٫۶	۶٫۰	۰	۰	۱۱٫۴	۲٫۸	۱۳٫۲۹
دوسری قسم کی چیزیں	۰	۴۴٫۳	۰	۱۹٫۱	۱۸٫۱	۰	۰	۹٫۶	۱۲٫۸	۲۹٫۹۲
متفرق	۲۸٫۴	۲۹٫۴	۲٫۲	۱۲٫۹	۹٫۵	۱٫۸	۱٫۶	۹٫۴	۴٫۱	

تجارتی ایجنٹ

از جناب عبدالرحمٰن خاں صاحب بی کام نئی دہلی

کارخانہ داروں، بڑی فرموں اور عام پبلک کے درمیان رابطہ پیدا کرنے والوں کی موجودگی آجکل کی تجارتی و صنعتی تنظیم میں نہایت ہی ضروری تصور کی جاتی ہے۔ بلکہ اتنی ہی ضروری جتنی خود تجارت یا صنعت کی۔ بغیر اس کے دنیا کا کاروباری ڈھانچہ ایک لمحہ کیلئے قائم نہیں رہ سکتا۔

بعض خیال کرتے ہیں کہ تجارت میں زیادہ سے زیادہ سہولیت پہونچانے کے لئے زیادہ سے زیادہ ایجنٹوں کی ضرورت ہے۔ لیکن بعضوں کی رائے میں ان ایجنٹوں کی جو کمیشن و منافع وصول کرکے خواہ مخواہ قیمت بڑھاتے ہیں۔ ان کی تعداد کم از کم ہونی چاہیئے بلکہ جتنی الوسع یہ "درمیانی کڑی" ہونی ہی نہیں چاہیئے۔

یہ ایک لمبی بحث ہے کہ آیا یہ درمیانی کڑی ہونی چاہیئے یا نہیں؟ اور اگر ہو تو کس حد تک۔ اس پر بقدر توفیق انشاء اللہ پھر کبھی روشنی ڈالوں گا مگر یہ بات روشن ہے کہ جیسے جیسے کسی کام کی وسعت ہوگی اتنے ہی زیادہ ہاتھ اس کے پیدا کرنے اور تقسیم کرنے میں مشغول ہوں گے۔

میں کسی پچھلے مضمون میں بیروزگاروں کو مشورہ دیتے ہوئے ایجنسی کے کام کے متعلق بھی کچھ عرض کیا تھا۔ آج پھر ذرا اسی کو تفصیلاً بیان کرتا ہوں۔

اس مقابلہ کے زمانہ میں ایجنٹ ایک سپاہی کا کام کرتا ہے اسی کے بل بوتے پر دنیا کی تجارت کا دارومدار ہے۔ اور یہ کہنا شاید مبالغہ نہ ہوگا کہ موجودہ حالات میں ایجنٹ ہی صنعت کی پیدائش، زندگی اور موت کے ذمہ دار ہوتے ہیں، ہر جگہ وقت کی بچت اور پیسے کی کفایت کی خاطر ہر شعبہ میں مشین سے کام لینے کی کوشش جاری ہے۔ لیکن تجارت میں ایجنٹ ہی ایک ایسی کارآمد مشین ہے جو اشیاء کو کمال احسن طریقے سے تقسیم کرتے اور خرید و فروخت میں روح رواں ہوتے ہیں۔ تجارتی مشینری میں یہ ایک ایسا پرزہ ہے کہ اس کے سوا مشینری میں حرکت ناممکن ہے۔

ہر وہ شخص جو قانون کی رو سے معاملہ کے قابل ہو ایجنسی کا کام سرانجام دے سکتا ہے۔ علاوہ ازیں اول۔ اس کے لئے منڈی کا گہرہ مطالعہ نہایت ضروری ہے۔ جب تک ایجنٹ کو بازاری قیمتوں کا اندازہ نہیں وہ کبھی بھی کامیابی سے کنویسنگ نہیں کرسکتا ہے۔ اگر اس کی قیمتیں بازار سے زیادہ ہیں تو وہ نافہمی میں ہی اپنے کاروبار کو تباہ کررہا ہے۔ علاوہ ازیں منڈی کے حالات معلوم کرکے

ان طریقوں کو اختیار کرسکتا ہے جن سے اس کی
اشیا کی لاگت و قیمت دوسروں کی بہ نسبت کم اور
بکری زیادہ ہوسکے۔ دوسرے دوکانداروں اور
ایجنٹوں کے گاہکوں سے لین دین کا طریقہ وہ بغیر
مطالعہ کے معلوم نہیں کرسکتا۔ چیزوں کی قیمتوں
میں کمی بیشی ہوتی رہتی ہے۔ ایک ہشیار ایجنٹ
تھوڑا سا چوکنا رہ کر قیمتوں کے چڑھاؤ اتار کا رجحان
معلوم کرکے ہزاروں کا فائدہ اٹھا سکتا ہے۔

دوئم۔ لوگوں کی اقتصادی حالت کا اندازہ
لگانا۔ ان کے بود و باش کا طریقہ۔ ان کے تمدن
و رسومات کا جاننا بھی ایک کامیاب تاجر دوکاندار
ایجنٹ اور کنویسر کے لئے ضروری ہے۔ بعض علاقے
دوسروں کی نسبت زیادہ خوش حال ہوتے ہیں وہاں
ضروریات زندگی کے علاوہ آرام و عیش کی چیزوں
کی بھی کھپت ہوسکتی ہے۔ مثلاً چھاونیوں اور گورنمنٹ
کے صدر مقامات ایسے علاقے ہیں جہاں نفیس
بڑھیا چیزوں کی مانگ ہوتی ہے لیکن دیہات کے
لوگ محض ضروریات زندگی کے خریداری پر اکتفا کرتے
ہیں۔ اور وہاں بڑھیا اور عمدہ چیزوں کے فروخت
کا امکان نہیں ہے۔

اس کے علاوہ بعض ایسے علاقے ہیں جہاں
ایک چیز کی بکری ہوسکتی ہے اور وہی چیز دوسرے
علاقے میں استعمال میں بھی نہیں آتی — اگر کوئی
مدراس میں آزار بند بیچنا چاہے تو یقیناً مضحکہ خیز
معلوم ہوگا اور ایسے ہی صوبہ سرحد میں دھوتیوں
کی تجارت بھی نامعقولیت اور نافہمی پر مبنی
تصور کی جائیگی۔

اس لئے تجارتی کاروبار شروع کرنے سے
پہلے اس علاقے کے لوگوں کا معیار زندگی
(Standard of living) طرز بود و باش
سے کماحقہ واقفیت ضروری ہے۔

سوئم۔ جس چیز کا کاروبار مقصود ہو اس کے متعلق
پہلے خود بھی سب معلومات حاصل کرلینی چاہیے۔
اس کے چیز کے استعمال اور تھوڑی سی مرمت جاننا
بھی نہایت فائدہ مند ہے۔ اگر ایک شخص ریڈیو یا گراموفون
کی کنویسنگ کرتا ہے اور اس کو خود چلانا یا درست
کرنا نہیں آتا اور مشینری سے بالکل نابلد ہے تو
اس کی کامیابی کا آدھا امکان یہاں ہی مفقود ہوگیا
نہ صرف اپنی اشیا کی واقفیت ضروری ہے بلکہ
اسی طرز یا قسم کی دوسری بازاری اشیاء کی قیمت
خصوصیات۔ نقائص۔ و دیگر تفصیلات جاننا۔
کنویسنگ میں بہت مفید ثابت ہوتا ہے۔ جب
تک ایجنٹ کو دوسروں کی چیزوں کی واقفیت نہیں
وہ اپنی چیز کا مقابلہ کبھی نہیں کرسکتا ہے۔ اور گاہک
کے دل میں کبھی اس کی چیز کی فوقیت قائم نہیں ہوگی

چہارم۔ کنویسنگ و بات چیت کا ملکہ بھی ہونا چاہیئے۔
بلکہ سب سے پہلی خصوصیت ہی یہی ہے۔ ایجنٹ کو
موقع شناس ہونا چاہئیے۔ حالات و ماحول کے
مطابق باتیں کرنا ایک ہنر ہے جو صرف تجربہ سے
حاصل ہوسکتا ہے۔ ہزاروں طرح کے گاہک ہوتے
ہیں ہر گاہک سے اس کی طبیعت کے مطابق کنویسنگ
کرنی ہوتی ہے اگر کسی کو زرد رنگ مرغوب ہو

تو بجائے زرد کے سرخ ہرا دینا ایجنٹ کی بے وقوفی ہوگی۔

اشیاء ایسے رنگ میں پیش کرے کہ گاہک کو محسوس ہو جائے کہ یہ چیز واقعی اس کے لئے ضروری ہے۔ دوسروں کی چیزوں کی بغیر دلیل کے مذمت اور اپنی چیز کی تعریف بھی اکثر گاہک پر برا اثر ڈالتی ہے ہر بات معقول و مدلل ہونی چاہیئے۔

پنجم۔ بنکوں و دیگر تجارتی اداروں سے لین دین کا طریقہ جاننا بھی ضروری ہے۔

ایک ذمہ دارانہ حیثیت رکھتے ہوئے ایجنٹ دوکاندار۔ بلکہ ہر تجارتی آدمی نہایت خوش خلق مودب محنتی۔ صاف و شیریں گو۔ ایماندار۔ وعدہ کا پکا اور معاملہ کا صاف ہونا چاہیئے۔ غصہ چڑچڑاپن کام سے بے اعتنائی گاہکوں سے بے توجہی۔ لاف زنی محنت سے انحراف۔ وعدہ خلافی اسکی ترقی کے لئے سم قاتل ہیں۔ مندرجہ بالا صفات حمیدہ کی موجودگی یا فقدان ہی اس کی کامیابی یا ناکامی کا موجب ہوتی ہیں ایسے اوصاف کا مالک دوسرے کے دلوں کو موہ لیتا ہے اور یہی یقیناً اس کے لئے ہزار سرمایوں سے بڑھ کر ہے۔

ایجنسی کے لئے زیادہ سرمایہ کی ضرورت نہیں اپنا اعتبار (Credit) ظاہر کرنے کے لئے بنک کے حوالہ (Bank Reference) کی ضرورت ضرور ہوتی ہے۔ ایجنٹ خود ہوشیاری سے اپنے کام دلین دین کا "رعب" بنک پر ظاہر کرے، اور کچھ بنک سے تعلقات کی دشواری سے ایسے حوالے ( ) حاصل کر لیتا ہے جو ایجنسی حاصل کرنے کے لئے اشد ضروری ہیں۔ ہر کام میں باوجود سہولتوں جاذبیت اور شاندار مستقبل کے ہر شخص کامیاب نہیں ہو سکتا کیونکہ اس مقابلہ کے دور میں محنت شاقہ کے ساتھ اسمیں دماغی قابلیت بھی اشد ضروری ہے۔

عام تجارتی اصلاح میں ایجنٹ دو بڑی حصوں میں تقسیم ہیں

اعام ایجنٹ :۔ جیسے بیجر کمیشن ایجنٹ۔ دلال وغیرہ جن کو کوئی فرم خاص طور پر منتخب نہیں کرتی بلکہ ہر طرح کا ایجنسی کا خام کمیشن۔ ایبٹ یا منافع پر کرتے ہیں۔ اس کے علاوہ ان کا فرم سے کوئی تعلق نہیں۔ فرم ان کے معاملات کی ذمہ دار نہیں ہوتی۔

۲۔ خاص ایجنٹ :۔ اس میں وہ سب شامل ہیں جو فرمیں تاجر۔ کارخانہ دار صرف اپنی اشیاء کی خرید و فروخت کے مقرر کرتے ہیں۔ جن کے وہ نمائندہ ہوتے ہیں جیسے بھلہ شو کمپنی لاہور۔ باٹوجہ شو کمپنی دہلی۔ جو صرف ایک خاص بوٹ کمپنی کی ایجنسی کرتے اور ان کی ہی چیزیں فروخت کرتے ہیں

اول الذکر میں مختلف قسم کے ایجنٹ ہیں

۱۔ بعض ایسے ہیں جو چیزیں خود اپنے نام پر فروخت کرتے ہیں۔

۲۔ قیمت بھی خود ہی جو چاہیں مقرر کرتے ہیں۔

۳۔ گاہک سے ہر طرح کے معاملات کا خود ذمہ دار ہوتے ہیں۔

۲۔ بروکر (Broker) یا دلال ہیں۔ یہ فروخت کنندہ اور گاہکوں کے درمیان خرید و فروخت کے معاملات کراتے ہیں۔ ان کے پاس اشیاء (Stock) جمع نہیں رہتیں بلکہ ان کا کام صرف زبانی بات چیت ہی کرانا ہے۔ اس کو فروخت کنندہ یا گاہک سے سوائے اپنے کمیشن کے کسی قسم کا لین دین کا حق نہیں۔

۳۔ کمیشن ایجنٹ، جو بڑی فرمیں یا کارخانہ دار مقرر کرتے ہیں ان کے لئے بہترین شرائط پر خرید و فروخت کرتے ہیں۔ زید اگر دہلی میں چمڑے کا بیوپار کرتا ہے تو بکر کو آگرہ میں ایجنٹ مقرر کردے گا۔ جو اس کے لئے تھوڑے سے کمیشن پر اعلیٰ مال تھوڑی قیمت پر خرید کرکے مہیا کرے گا۔ وہ دہلی کے بیوپاری سے سوائے اپنے کمیشن کے اور اصل قیمت کے کسی قسم کی زیادہ رقم کا خواستگار نہیں ہے۔ اگر زیادہ وصول کرتا ہے تو قانون کی رو سے قابلِ گرفت ہوگا۔

عموماً ایسے ایجنٹ غیر ممالک کی چیزیں خرید و فروخت کرتے ہیں جن کو (Import - Export) ایجنٹ بھی کہتے ہیں۔

اسی طرح ایسے ایجنٹ کمیشن پر چیزیں بیچتے ہیں اور فرم کے ساتھ کے زیادہ سے زیادہ رسوخ پیدا کرکے بعض اوقات تنخواہ پر بھی کام کرتے ہیں ایسے ایجنٹوں کا رواج ہمارے ملک میں کافی ہے۔

علاوہ ازیں (1- Underwriters) (2 Auctioneers) اور 3- Warehousers ادائیگی کے بھی مختلف طریقے ہیں۔

۱۔ تنخواہ سفر خرچ اور کمیشن
۲۔ صرف تنخواہ اور کمیشن
۳۔ سفر خرچ اور کمیشن
۴۔ تنخواہ اور کمیشن
۵۔ صرف کمیشن

موخر الذکر ہندوستان میں سب سے زیادہ رائج ہے کمیشن کے علاوہ سب اخراجات خود ایجنٹ ہی برداشت کرتے ہیں۔ کام شروع کرنیکا طریقہ:— کہتے ہیں یہ تجربہ سب سے بہترین استاد ہے اور یہ اس جگہ سو فیصدی صادق آتا ہے۔ کاروباری آدمیوں کے لڑکے جو شروع سے ہی کام سنبھالتے ہیں آہستہ آہستہ تجربہ حاصل کرتے ہیں اور کچھ عرصہ کے بعد بہترین تاجر اور دکاندار ثابت ہوتے ہیں۔ ایسے تجربہ کیساتھ تجارتی تعلیم سونے پر سہاگہ کا کام کرتی ہے۔ اس کے علاوہ جو شخص تجارت کا شوق رکھتا ہو اس کے لئے بھی بہترین طریقہ یہی ہے کہ کسی فرم میں ایک شاگرد یا معمولی کارندہ کی حیثیت سے کام شروع کرے۔ اس کے ساتھ ساتھ تجارت کے متعلق مستند کتب۔ ایجنسی کے طریقے خط و کتابت کا ڈھنگ۔ مال بھیجنے اور وصول کرنے کا ڈھب خرید و فروخت کا ملکہ غرض ہر پہلو کا بغور مطالعہ کرے اس کے بعد خود بخود راستہ صاف ہوجائے گا اور یہی شاگرد بجائے خود سیکھنے کے دوسروں کو تجارت کے متعلق سکھانے کے قابل ہوجائے گا۔ اس کے بعد کارخانہ دار، ممالک غیر کے تاجرین۔ یا بیرونی اشیاء کے درآمد کرنیوالے سول ایجنٹوں سے خط و کتابت کرکے حسب منشاء

بآسانی ایجنسی لی جاسکتی ہے۔ ہندوستانی نوجوانوں کے لئے اس طرف ایک وسیع میدان پڑا ہے۔ پورش کی چیزیں۔ ہوزری۔ شیشے کا سامان۔ چمڑے کا سامان نفیس اشیاء کھلونے۔ اسٹیشنری۔ اون سوت کا سامان غرض ہر طرف ترقی کا امکان ہے۔ بعض چیزیں ایسی ہوتی ہیں کہ جب تک بار بار اس کے متعلق کنوسنگ نہ کی جائے اس کی اہمیت معلوم نہیں ہوتی۔ اس لئے ہر شخص محنت سے کنوسنگ اور بار بار کنوسنگ سے اپنے مقصد میں کامیابی حاصل کرسکتا ہے۔ ہزاروں ایسی فرمیں ہیں جو حقیقی ایجنٹوں کی تلاش میں رہتی ہیں۔ صرف جستجو اور تلاش کی ضرورت ہے۔ آئندہ کبھی انشاء اللہ "کنوسنگ" پر کچھ عرض کروں گا۔

(بقیہ مضمون صفحہ ۴۳)

گر تمیکول کے استعمال سے ان کی یہ شکایت رفع ہو گئی۔

اب ہاف ٹون سمیت سب قسم کی پرنٹنگ پلیٹیں تمیکول سے بنائی جاتی ہیں۔ مصنوعی ربڑ دھاتوں سے بہت ہلکا ہوتا ہے اور اس لئے بار برداری پر بھی بہت کم صرفہ ہوتا ہے۔ ایک اور فائدہ کی چیز یہ ہے کہ مصنوعی ربڑ کی پلیٹیں استعمال کرنے میں سیاہی نسبتاً کم خرچ ہوتی ہے۔ اندازہ یہ ہے کہ ربڑ کی پلیٹوں میں دھاتوں کی پلیٹوں سے آدھی سیاہی لگتی ہے۔

ڈوپرین ربڑ کو خاص خاص صلاحیتوں کا حامل بنایا جاسکتا ہے۔ امریکہ میں صدہا مختلف اشیاء شامل کرکے صدہا مختلف خصوصیات کے ربڑ تیار کئے جاچکے ہیں بعض صورتوں میں تجار اپنی مخصوص ضرورتوں سے ربڑ سازوں کو مطلع کردیتے ہیں اور وہ ایسے ربڑ بنا دیتے ہیں۔ جو ان مخصوص ضرورتوں کو پورا کردیتے ہیں۔

ڈوپرین ربڑ میں ایک بڑی خوبی یہ ہے کہ اسے تپانا بہت آسان ہوتا ہے۔ قدرتی ربڑ کو تپانے کے لئے سلفر بہت ضروری ہوتا ہے۔ برخلاف اس کے ڈوپرین ربڑ صرف آنچ چاہتا ہے۔ اور دباؤ طلب کرتا ہے تاکہ بناوٹ میں استحکام پیدا ہوجائے۔

ڈوپرین ربڑ کو اس کی لمبائی سے سوگنی زیادہ لمبائی تک کھینچا جاسکتا ہے۔ اور پھر یہ فوراً ہی اپنی اصلی حالت پر لوٹ آتا ہے۔ اس مخصوص صلاحیت کی بنا پر یہ طباعت کے کاموں میں بہت [illegible]

اہم اور مفید کاروبار

از جناب محمد شعیب صاحب پیلی بھیت

جون کے "تاجر" میں بورا سہاگہ، اور سواحل ہند کی درآمد و برآمد کے بعد میں نے یہ تہیہ کر لیا تھا کہ بعض نہایت کار آمد علمی مضامین کا سلسلہ جولائی کے نمبر سے شروع کروں گا۔ مگر افسوس ہے کہ مصروفیات اور کثرت کار کے مشاغل کچھ اس طرح غیر متوازن مجبوریوں میں جکڑے ہوئے ہیں کہ جن سے آسانی کے ساتھ رستگاری دشوار ہے "تاجر" سے مجھے غائبانہ طور پر کچھ ایسی دلچسپی پیدا ہو گئی ہے کہ خواہ مخواہ یہی دل چاہتا ہے کہ اس کو دلچسپ اور کار آمد بنانے میں کسی نمایاں خدمت کی سعادت حاصل کروں! سردست بورا اور سہاگے ہی پر کچھ مزید اضافہ سابقہ مضمون سے مربوط کرتا ہوں۔

شروع شروع میں یہ بات عرض کر دینا مناسب ہوگا کہ یہ شئے ہندوستان میں بہت پرانے وقتوں سے معلوم ہے۔ یہاں تک کہ سشرت (Susruta) نامی قدیمی سنسکرت کتاب نے سہاگہ کے استعمال کے متعلق بہت روشنی ڈالی ہے ابوالفضل نے اس کا ذکر آئین اکبری میں تنگر (TANGAR) لفظ سے کیا ہے مختلف یورپین سیاح جو وقتاً فوقتاً ہندوستان میں آئے مثلاً گریشیا ڈی اورٹا، ہوو، انسلی، رائلے وغیرہ انھوں نے اس کی درآمد۔ تجارت وغیرہ کے حالات بالتفصیل درج کئے۔

گریشیا ڈی اورٹا نے سنہ ۱۵۶۳ء میں لکھا کہ گجراتی سہاگے کو اس کے عربی نام تنکر سے پکارتے ہیں جو سنہ ۱۵۳۴ء میں ہندوستان آیا۔ اپنے گجرات کے سفر نامہ میں تحریر کیا ہے کہ یہ کاٹھیاواڑ میں صاف کیا جاتا تھا انسلی نے سنہ ۱۸۲۶ء میں سہاگے کا بطور دوا اچھا خاصا ذکر کیا ہے۔ اور کہا ہے کہ وہ طریقہ جس سے وینچ لوگ سہاگا صاف کرتے تھے لوگوں سے پوشیدہ رکھا جاتا تھا۔ رائلی نے بھی اسکا مختصر حال لکھا ہے۔

لیکن بیڈن پوویل نے اپنی پنجاب پروڈکٹس نامی کتاب میں جو سنہ ۱۸۶۸ء میں شائع کی سہاگے کا بہت مکمل حال تحریر کیا ہے۔ جس میں اس نے "ہے" (۸۲ھ) کننگھم۔ اگورتھ۔ مارکیڈیو وغیرہ جو یہاں مختلف اعلیٰ عہدوں پر متمکن رہے ان کی رپورٹوں کو درج کیا اور اس پر نظر ثانی کی ہے۔ جن میں لکھا ہے کہ سہاگا تبت اور لداخ کی پوگا وادی جو کہ رینگپو ندی کے کنارے واقع ہے اس میں بکثرت دستیاب ہوتا ہے جہاں سے بھیڑوں اور بکریوں پر لاد کر ہمالیہ کے پار ہندوستان میں بھیجا جاتا ہے پیشتر ازیں کے دیگر مقامات کی طرف روانہ کیا جائے یہ سلطان پور اور جگادھری کے

مقابلۃً بہ قلمی پانی سے صاف کیا جاتا ہے۔

تبت اور پوگا کے علاوہ سہاگہ ہندوستان میں رودکھ کی جھیلوں اور لاسہ کے جنوب میں بھی ملتا ہے۔

کچھ عرصہ بعد ہندوستان سے سہاگہ انگلستان کو بھی جانے لگا۔ جہاں پر سہاگہ پہلے سکنی واقع جرمنی سے بہت تھوڑی مقدار میں آتا تھا۔ چونکہ سہاگہ صنعت برتن سازی اور روغن سازی میں کافی مقدار میں کھپت ہوتا تھا اور یورپ میں اس کی دستیابی کافی نہ تھی۔ لہذا سہاگا انگلستان میں بہت مہنگا ہو گیا۔ کمہار سہاگہ کی جگہ سیسہ کا مرکب استعمال کرنے لگے جس کی وجہ سے (LEAD PARALYSIS) بیماری کی شکایت بڑھ گئی۔ گورنمنٹ انگلستان نے اس بیماری کو بڑھتے ہوئے دیکھ کر اس کی روک تھام کے لئے ایک کمیشن مقرر کیا جس نے لارڈ ڈلہوزی کو جو ہندوستان کے وائسرائے تھے ایک مراسلہ ارسال کیا کہ وہ ان کو سہاگہ زیادہ مقدار میں مگر کم قیمت پر بہم پہنچانے میں تحقیقات کریں۔

چونکہ ہندوستان میں سہاگا نہایت سستا مل جاتا تھا اس لئے لارڈ موصوف کے زیر سایہ دریائے گنگا اور جمنا کے ذریعہ کلکتہ جانے لگا۔ اور کچھ بمبئی کو بھی بھیجا گیا۔ تاکہ وہاں سے ولایت و دیگر ممالک کو برآمد کیا جائے۔

ارکوان نامی ایک ارمنی سوداگر نے مسٹر ارسکن کو جو کہ پہاڑی ریاستوں کے سپرنٹنڈنٹ تھے۔ ان کو بتلایا کہ اس نے ایسی تجارت سے خالص دو سو فیصدی فائدہ اٹھایا۔ دیگر تجار اس سے بھی گراں شرح پر منافع حاصل کرتے تھے۔

اس زمانہ میں لارڈ ہے (LORD HAY) ہو شلہ کے ڈپٹی کمشنر تھے۔ انھوں نے ایک چٹھی میں بتلایا ہے کہ ہندوستانی سوداگر یہاں کی تجارت میں ... لیتے تھے وہ زیادہ تر لاہور۔ تبت اور سپتی کے بھوتیا۔ کنواڑی اور کمپو سوداگر تھے۔ جو پہاڑی راستوں وغیرہ سے واقف ہونے کے سبب سہاگے کی تجارت کو ہندوستان میں کنٹرول کرتے اور بہت فائدہ اٹھاتے تھے۔

زمانہ گذرنے پر سائنس نے بہت ترقی کی اور موجودہ تحقیقات نے زندگی کے ہر شعبہ میں حیرت انگیز تبدیلی پیدا کر دی بعینہ سہاگے کی نئی دنیا ہندوستان کے لئے نئے رنگ لائی۔

اس مضمون کی ابتدا میں سہاگے کی اہمیت ہندوستان کے لئے نئے رنگ لائی۔

اس مضمون کی ابتدا میں سہاگے کی اہمیت۔ ہندوستان و تبت میں اس کی دستیابی و تجارت اور مختلف یورپین سیاح جو وقتاً فوقتاً ہندوستان میں آئے۔ ان کی رپورٹوں کا مختصر حال بیان کیا گیا ہے۔ نیز بتلایا گیا ہے کہ کن حالات میں یہ معدنی چیز ہندوستان سے انگلستان بھی جانے لگی۔ اب اس مضمون کے باقی ماندہ پہلوؤں پر نظر ڈال کر یہ بیان کیا جائے گا کہ دنیا کی صنعت وحرفت اور لوگوں کے کاروبار میں یہ کہاں تک مفید ہے۔ اور اس کی خوشنودی میں اس کا کہاں تک حصہ ہے۔

سہاگا جب ہندوستان سے انگلستان کو برآمد

ہونے لگی۔ تو اس کا بھاؤ جلد ہی بہت گراں ہو گیا کیپٹن ہے، جو کانگڑہ کے اسسٹنٹ کمشنر تھے انھوں نے میکلوڈ کو جو دریائے ستلج کے پار کی ریاستوں کے کمشنر تھے ۱۸۵۱ء میں لکھا۔ کہ دو سال کے عرصے کے اندر اندر سہاگے کی قیمت دوگنی سے زیادہ ہو گئی۔ نیز ایجورتھ نے میلوائیل کو جو جیف کمشنر پنجاب کے سکریٹری تھے۔ لکھا کہ ۱۸۵۱ء میں اگرچہ سہاگے کی قیمت ۹ روپے فی من تھی۔ کلکتہ سے ۱۷۲۱ من برآمد ہوا۔ اور مگر جب ۱۸۵۴ء میں قیمت ۲۲ روپے فی من ہو گئی۔ یہ ۱۰۰۹۶ من ارسال کیا گیا۔

ان اعداد سے واضح ہو گا۔ کہ ہندوستان میں سہاگے کی قیمت گو چڑھتی گئی۔ دوسرے ممالک میں اس کی مانگ بدستور نہ صرف قائم رہی۔ بلکہ بتدریج بڑھتی گئی۔ یہاں تک کہ ۱۸۶۶ء میں ۳۰،۲۴۲ ہنڈر ویٹ (تیس ہزار من سے زیادہ) سہاگا جس کی قیمت ۷،۵۰۰۶۳ روپے تھی۔ ہندوستان سے دساور کو برآمد کیا گیا۔

اسی زمانہ میں سائنس نے دن دُونی اور رات چوگنی ترقی کی۔ اور موجودہ تحقیقات سے معلومات کا دائرہ نہایت وسیع ہو گیا۔ ضرورت ایجاد کی ماں ہے۔ سہاگے کی ضرورت جو نکہ بڑھتی جاتی تھی۔ اس لئے اس کی مزید حصولی کیلئے لوگ نہایت کوشاں تھے۔

۱۸۶۴ء کے عرصہ میں یہ کینیڈا - پیرو - اور ٹرانسلو ینیا میں دستیاب ہونے لگا کیلئے فورنیا میں (CLARE) ...... (R. LAKE) کے نزدیک بوریکس لیک کی تہ میں بکثرت صاف ستھری حالت میں معلوم ہو گیا۔ کیلئے فورنیا اور نیواڈا کے صحاوی صحراؤں میں۔ جنوبی امریکہ کے صحرائے اٹاکاما میں بھی ملنے لگا۔ یورپ میں ٹسکنی سے حاصل ہونے کے علاوہ - اٹلی میں بوریک ایسڈ اور سوڈیم کاربونیٹ سے کیمیائی طور پر تیار کیا جانے لگا۔

ان تمام ذرائع سے سہاگا بہت مقدار میں پیدا ہونا شروع ہوا۔ جس سے ہندوستان کی سہاگے کی بیرونی تجارت میں ایک غیر معمولی انقلاب ظہور پذیر ہوا۔ وہ ہندوستان جس کو انگلستان اور یورپ ہی نہیں۔ بلکہ تمام دنیا کے سہاگے کی تجارت کو کنٹرول کرنیکا فخر حاصل تھا اور جو مختلف اوقات پر مختلف زرخوں پر سہاگہ برآمد کرتا۔ آج سہاگا دساور کو بھیجنا تو درکنار اپنی ضروریات کے لئے (کچھ حد تک) انگلستان کا دست نگر ہے۔ یہ بات قابل ذکر ہے کہ ہندوستان گو زیادہ تر ہندوستان کا پیدا شدہ سہاگا استعمال کرتا ہے۔ مگر پچھلے چند سالوں سے یہ انگلستان سے بھی کچھ مقدار میں درآمد کرتا ہے۔ ملاحظہ کے لئے اعداد شمار یہ ہیں۔

سال	درآمد		برآمد	
	مقدار	قیمت	مقدار	قیمت
	ہنڈر ویٹ	روپے	ہنڈر ویٹ	روپے
۱۹۲۵-۲۶	۱۰۵۱۵	۲۱۴۰۶۴	۲۲۶۶	۹۵۰۶۸
۱۹۲۶-۲۷	۱۱۳۰۷	۱۹۹۴۱۶	۱۶۸۲	۴۴۰۶۸
۱۹۲۷-۲۸	۱۶۸۳۳	۲۶۴۵۹۹	۱۲۵۶	۳۵۳۵۴
۱۹۲۸-۲۹	۲۱۵۰۳	۲۸۴۴۴	۱۵۲۰	۳۴۶۸۲
۱۹۲۹-۳۰	۱۹۰۸۱	۲۱۳۶۰۸	۱۸۱۶	۲۴۸۴۳
۱۹۳۰-۳۱	۱۳۱۵۰	۱۵۹۹۵۰	۸۵۰	۱۲۳۵۶

۱۹۳۱-۳۲	۲۱۰۴۱	۲۳۹۷۶۲	۱۲۳۰	۲۲۴۳۳
۱۹۳۲-۳۳	۳۲۸۴۰	۳۲۵۴۸۴	۷۴۹	۱۵۲۲۹
۱۹۳۳-۳۴	۱۵۷۵۰	۱۷۰۴۷۰	۹۱۵	۱۴۳۸۴
۱۹۳۴-۳۵	۲۸۴۵۵	۲۸۴۶۳۹	۶۰۲	۷۸۷۰
۱۹۳۵-۳۶	۳۲۲۲۳	۳۸۵۴۰	۶۴۴	۸۱۴۴

جیسا کہ ذکر کیا گیا ہے۔ سہاگا ایک نہایت کارآمد اور مفید چیز ہے۔ یہ بیشمار طریقوں سے استعمال کیا جاتا ہے۔ رنگساز اس سے رنگوں کو پختہ کرکے رنگائی چھپوں وغیرہ کی صنعت میں لاتے ہیں۔ دوا ساز اسکو ادویہ کے تیار کرنے میں استعمال کرتے ہیں جو کہ کمزوری اور بد ہضمی کو دور کرنے میں نہایت مقوی ہے۔ بوڑھی عورتیں خصوصاً دایہ بچوں کو دیا کرتی ہیں۔ یہ جراثیم کو مارنے اور چھوت والی بیماری کے لئے نہایت کارآمد ہے۔ اور دیگر جلدی بیماریوں کو روکنے کے لئے نہایت مفید تصور کیا جاتا ہے۔

چونکہ صابن اور سوڈے سے کپڑوں کا رنگ قدرے تبدیل ہوجاتا ہے۔ لہذا سہاگا ان کی جگہ کام آتا ہے۔ نشاستے کے ساتھ تھوڑا سا ملانے سے میز پوشوں وغیرہ کو اعلیٰ چمکاہٹ دیتا ہے۔ گوشت کو محفوظ رکھنے کے لئے یہ بیش قیمت اور کپڑوں کو دھونے کے لئے (خصوصاً جاڑے کے بانوں میں) لاثانی ہے۔ سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ مٹی کے برتنوں کو روغن کرنے اور دھات کی سطحوں پر گلکاری کرنے میں جیسا کہ گھڑیوں کے چہروں پر اور دھات کے برتنوں پر میناکاری کے لئے یہ نہایت سادہ اور مناسب چیز ہے۔

اس کا درجہ پگھلاؤ کم ہونے کے باعث یہ شیشے کو پگھلانے اور بنانے میں مدد دیتا ہے۔ یہ شیشہ اور شیشے کے برتنوں پر بیل بوٹے ڈالنے کے کام بھی آتا ہے۔ لیکن سہاگے کے ساتھ کی ہوئی ایسی سجاوٹ ناپائیدار خیال کی جاتی ہے۔ کیونکہ یہ دیگر آمیزش سے جلد خشک ہوجاتا ہے۔

سہاگا برتنوں کے جوڑنے یا ٹانکا وغیرہ لگانے کے لئے نہایت کارآمد ہے۔ اور لوہار، ٹھٹھیار اور نگینہ گر اس کو شیشے کی مالا کے منکے اور نقلی ہیروں کے بنانے میں استعمال کرتے ہیں۔ ہندوستانی جوہری مصنوعی جواہرات کے بنانے کے کام میں لاتے ہیں۔ لاکھ کے ساتھ اس کو ملا کر ایک بیش قیمت وارنش بنایا جاتا ہے۔ سونے اور چاندی کے زیورات کو دھونے کے کام میں بھی لایا جاتا ہے۔ نیز اعلیٰ قسم کے صابونوں میں استعمال ہوتا ہے۔

سہاگے کا نہایت دلچسپ استعمال یہ ہے کہ موم بتی میں جو دھاگا ڈالا جاتا ہے اس کو سہاگے کے پانی سے بھگو کر خشک کرلیا جاتا ہے۔ تاکہ بتی کا گل خودبخود جھڑ جائے۔ اس سے بتی کا شعلہ زیادہ چمکدار ہوجاتا ہے۔ اس کے گل کو دور کرنے میں گلتراش کی ضرورت نہیں پڑتی۔

اسی طرح اس کے بیسیوں فائدے ہیں غرضیکہ یہ ہر لحاظ سے ایک نہایت مفید اور کارآمد چیز ہے جس کا استعمال دنیا کے ہر طبقہ میں اور زندگی کے ہر شعبہ میں کافی وسیع پیمانہ پر پایا جاتا ہے۔

ربڑ: یہ ایک درخت کا خشک شدہ دودھ ہے۔ جو امریکہ، ہندوستان اور ملایا وغیرہ ممالک میں پیدا ہوتا ہے۔ ابتدا میں لوگ اسی کو طرح طرح کا نام دیتے ہیں۔ کوئی اسے معدنی شے قرار دیتا تھا تو کوئی حیوانی چمڑا رہا تھی یا گدھے کا خیال کرتا تھا لیکن ۱۷۳۶ء میں اس کا عقدہ ایک فرانسیسی نے کھول دیا۔ پہلے پہل تو یہ صرف پنسل وغیرہ کی تحریر مٹانے کے کام آتا تھا۔ اور بہت قیمتی ہوا کرتا تھا۔

ربڑ جمع کرنیکا طریقہ: ربڑ کے درخت کے تنوں کو بڑے بڑے لمبے تیز پھلوں والے چاقوؤں سے گہرے شگاف دے دیا کرتے ہیں جو پانچ چھ فٹ کی بلندی پر ہوتے ہیں۔ اور ان کے نیچے ایک برتن باندھ دیتے ہیں۔ جس میں دودھ کے بڑے بڑے کڑاہوں میں ڈال کر دھوپ میں رکھ دیتے ہیں۔ یہ بعض اوقات دھوئیں پر رکھ کر بھی خشک کیا جاتا ہے لیکن یہ طریقہ خراب ہے۔

دانتوں کیلئے ربڑ بنانا: ربڑ کے خشک دودھ میں ۲ سے ۱۰ حصہ گندھک ملاکر ۱۴۰ درجہ کی حرارت پر پکا لیتے ہیں تو پھر یہ ایسا مرکب بن جاتا ہے۔ جس پر سردی گرمی کا کوئی اثر نہیں ہوتا اور نہ اس کی بناوٹ میں کوئی فرق آتا ہے۔ اس طریقے کا نام ولکنائز ہے۔ دانت بنانے میں ربڑ کو ولکنائز کیا جاتا ہے "بنیا بنایا" ربڑ ولایت سے مختلف رنگوں اور مختلف کارخانوں سے بنا ہوا آتا ہے۔ جب دانت کے کر کے فلاسک میں رکھ کر موم نکال دی جاتی ہے تو پھر فلاسک بنا کر ولکنائزر میں رکھ کر ابال لیا جاتا ہے جس سے ربڑ ولکنائز ہو کر سخت ہو جاتا ہے۔

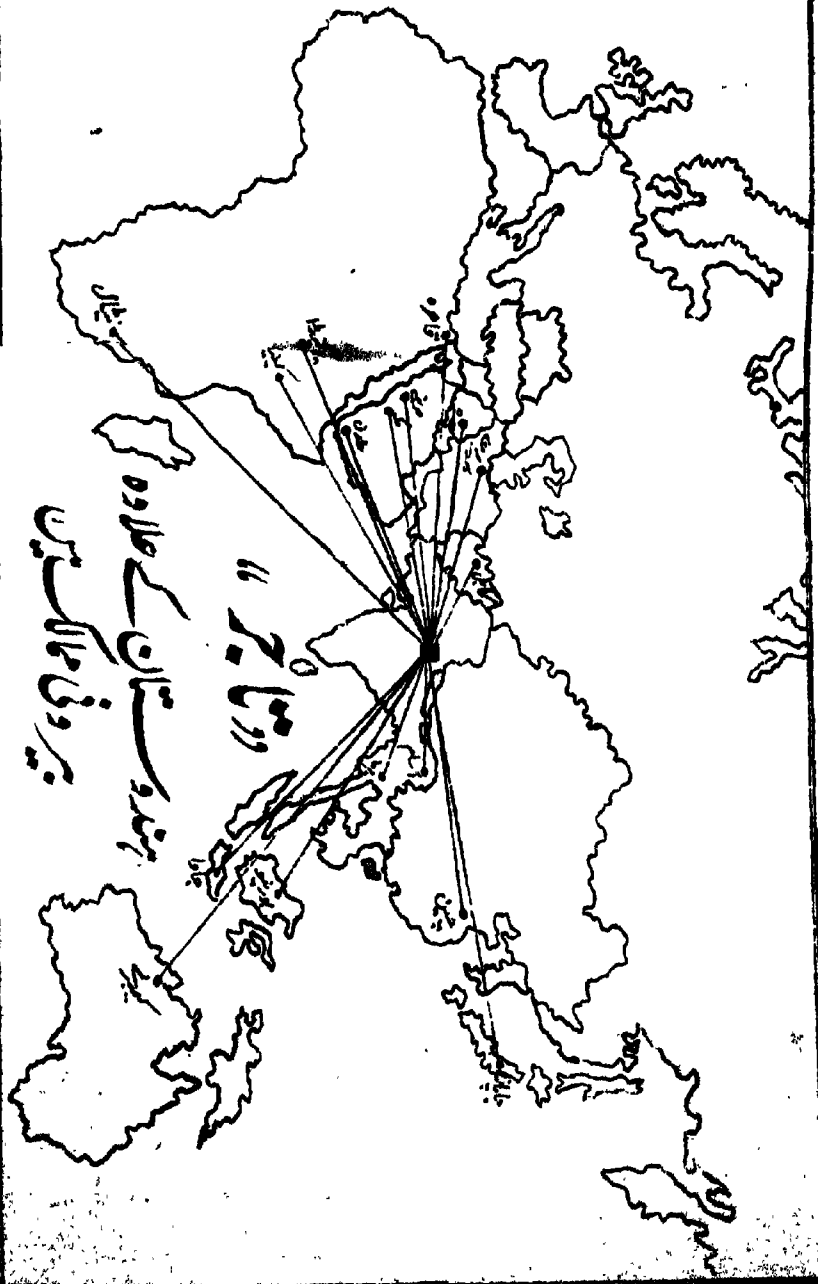
مصنوعی ربڑ: ماہرین کیمیا ایک عرصہ سے یہ خواب دیکھ رہے تھے کہ قدرتی ربڑ سے بہتر مصنوعی ربڑ تیار کریں۔ اب یہ خواب عمل میں ترجمہ ہو گیا ہے۔ اب سے صرف چھ برس پیشتر صوبجات متحدہ امریکہ میں فروخت کی غرض سے مصنوعی ربڑ تیار ہوا تھا۔ آج اس مصنوعی ربڑ کی تجارت لاکھوں روپیہ کی ہوتی ہے اور اندازہ یہ ہے کہ آئندہ دس برس میں کئی گنی ترقی کر جائے گی۔

مصنوعی ربڑ دو قسم کے تیار ہوتے ہیں ایک کو تھیکول کہتے ہیں اور دوسرے کو ڈوپرین۔ تھیکول ربڑ ۱۹۳۰ء میں بازار میں لایا گیا تھا ایک ایکڑ زمین گھیرنے والی فیکٹری پانچ گھنٹہ میں دو لاکھ پونڈ تھیکول ربڑ پیدا کرتی ہے جبکہ قدرتی ربڑ کے اتنی اراضی کے درخت پانچسو برس میں صرف پانچسو پونڈ ربڑ دیتے ہیں۔ پھر ایک بڑی قباحت یہ بھی ہے کہ ربڑ کے درختوں سے وہ سفید چپچپا دودھ حاصل کرنے اور روکنے کے معاملہ میں یہ قدرتی ربڑ سے پچیس گنا بہتر ثابت ہوا بحر الکاہل میں ریکارڈ مات کر دینے والی پرواز کا کارنامہ جس طیارے نے دکھایا اس کے گیس کے ٹینک پر تھیکول کی ایک ہلکی سی تہ کی مہر لگی ہوئی تھی۔

طباعت کے کاموں میں بھی تھیکول استعمال ہوتا ہے مصنوعی ربڑ کی دریافت سے قبل پرنٹروں کو یہ شکایت تھی۔ ربڑ کے پریس رولر وغیرہ پھول جاتے ہیں کیونکہ وہ سیاہی کے کیمیاوی اجزا اپنے اندر جذب کر لیتے ہیں۔

(بقیہ مضمون صفحہ ۴۸ پر ملاحظہ ہو)

"تاجر"
ہندوستان کے علاوہ
بیرونی ممالک میں

جاپان
چین
قاہرہ
عدن
جاوا
نیٹال

سنہ ۱۳۹۸ء میں امیر تیمور صاحبقران عازم ہند ہوا دہلی تک فاتحانہ آیا اپنے نام کا خطبہ جمعہ کو جامع مسجد میں پڑھوایا واپسی پر خضر خاں کو ملتان ۔ دیپالپور لاہور ازراہ کرم بخشا ہوا ہردوار ہوکر وسط ایشیا کو چلا گیا۔

تیمور کے بعد طوائف الملوکی رہی لودہی افغانوں کے ہاتھ حکومت ہند آئی سکندر ۱۴۸۹ء میں سریر آرائے حکومت ہوا۔ اسکے عہد میں علمی ترقی کیساتھ رفاہ عام کے کام بھی کئے گئے غلے پر محصول تمام معاف کیا اسکے بیٹے ابراہیم پر تیمور کا پوتا بابر حملہ آور ہوا پانی پت کے میدان میں ۱۵۲۶ء کو ابراہیم نے سلطنت اور جان دونوں نذر کیں۔ کیونکہ ابراہیم لودی غرور جوانی میں سلطنت کے انتظام میں ناعاقبت اندیشیاں کر رہا تھا دوسری طرف رانا سانگا والی چتوڑگڈھ تمام راجاؤں کو ساتھ لیکر ہندو سلطنت کے قیام کی کوشش میں سرگرم تھا۔ کل ملک پرزے پرزے ہو رہا تھا اور کوئی ایسی حکومت نہ تھی جو اپنے حسن انتظام و امن و امان سے ملک کی ترقی اور رفاہ عام کا باعث ہوتی ایسے زمانہ میں بابر یہاں آیا جو حال دیکھا وہ لکھا ہے۔ "ہندوستان میں لطافت کم ہے لوگ نہ حسین ہیں اور نہ میل جول کے اچھے ہیں نہ ان کا ادراک اعلیٰ درجہ کا ہے نہ ان میں مروت مہربانی اور آداب ہیں ہنروں اور کاموں کی تراکیب بھی اچھی نہیں گھوڑا یہاں عمدہ نہیں ہوتا گوشت نہیں اچھا ہوتا انگور خربوزے اور میوے اچھے نہیں ہوتے۔ برف نہیں ٹھنڈا پانی نہیں بازاروں میں جو کھانے اور روٹیاں مل سکتی ہیں سب خراب حمام۔ مدرسہ۔ شمع مشعل شمعدان کا نام نہیں ..... بادشاہوں اور امرا کے سامنے بھی رات کو ضرورت کے وقت یہی چیکٹ کے ڈیوٹ شمع کے بدلے لاکر پاس کھڑا کیا جاتا ہے۔ عوام ننگے پاؤں پھرتے ہیں عورتیں ایک دھوتی باندھتی ہیں آدھی کمر میں باندھتی اور آدھی سر سے اوڑھتی ہیں" (تزک بابری)

بابر کے پوتے اکبر نے اپنے عہد میں معاشرتی و تمدنی زندگی کو پایۂ کمال تک پہنچا دیا۔

جس طرح علوم و فنون کو ترقی دی گئی تھی صنعت و حرفت کی بھی سرپرستی کی گئی "آئین اکبری میں ابو الفضل لکھتے ہیں آگرہ و فتحپور میں کارخانہ جاری کئے گئے جہاں ریشمی کپڑے تیار کئے جاتے قلعہ میں سنار، نقاش رنگساز، درزی، جلد ساز، زردوز، اپنے اپنے صناعی اور ایجادات کے جوہر دکھاتے تھے"

غرضکہ صنعت و مصنوعات کو بہت کچھ ترقی دی گئی آگرہ و فتحپور سیکری کے علاوہ بڑے بڑے شہروں میں پارچہ بافی کے کارخانہ جاری ہوئے کپڑے تعداد رنگ نقش و بوٹہ شنگرف کے مزین ہونے لگے ریشمی کپڑوں میں مخمل زربفت۔ فرنگی گجراتی کاشی مشہدی طاس گجراتی۔ دراری۔ منقش شعر فرنگی۔ دیبائے فرنگی۔ دیبائے یزدی۔ خارا۔ اطلس۔ خطائی۔ نوار خطائی۔ خز۔ مخمل فرنگی۔ خانی سہ رنگ۔ قطنی۔ کتان فرنگی۔ تافتہ انبری۔ مطبق سوتی کپڑوں میں چوتار۔ ململ۔ بشلکہ۔ سرے صاف۔ گنگاجل۔ بہرون۔ ساور۔ گرہ سوتی۔ شیلہ دکنی مہر کل۔ سہن۔ جیونہ۔ اساولی۔ محمودی۔ پنچتولیہ۔ جھولہ وغیرہ طیار کئے جاتے تھے اور رواج پر تھے شال مختلف قسم کی ایجاد ہوئیں۔ کشمیر میں میر محسن نے نئی قسم کی شال ایجاد کی جس سے پردا چادر تیار

ہوتا تھا بیاریہ یانی کے خاص لاہور میں نہر اس سے زیادہ کارخانہ جاری تھے اور زراعت کی ترقی کی خاطر اکبر نے زمین کی پیمائش کر کے قابل زراعت و ناقابل زراعت زمین قراوی کیں تقاوی کثیر التعداد تقسیم کی گئی تحقیق و جمع کے مختلف طریقہ مقرر کیے گئے۔ مالگذاری وصول کرنے کے نرم اور آسان قواعد منضبط ہوئے۔ باغات کا رواج دیا۔ ایران و خراسان کے پھل اور پھول سارے ہند میں پھیلا دئے۔ قلم لگانے کا رواج دیا۔ میوہ جات میں شاہ آلو۔ اننا س اور مختلف قسم کے انگور۔ درختوں میں سرو۔ صنوبر۔ چنار۔ سفیدار۔ بید مولہ پستہ پھولوں میں گل سرخ۔ نرگس۔ بنفشہ۔ یاسمن کبود۔ سوسن۔ ریحان۔ رعنا۔ زیبا۔ شقایق۔ تلخ خوبکا قلفہ۔ نافرمان۔ خطمی باغات میں لگوائے گئے۔ چمن بندی۔ خیابان۔ جدول۔ تختہ بندی وغیرہ قائم کیے گئے۔ اس کے علاوہ ہندوستان کی صدہا قسم کی پیداوار بے صرف رہتی تھی آرام و آسائش کے کام میں لائی گئیں غیر ممالک سے شتر۔ اسپ منگوا کر ان کے نسلوں کا انتظام کیا گیا۔ عراق۔ عرب۔ روم ترکستان بدخشاں تبت سے سوداگروں کے ذریعہ گھوڑے منگوائے اور ان کے نسل کشی کا انتظام کیا گیا۔

عہد اکبری میں معاشرت کے ضروریات کی کافی ترقی ہو گئی تھی۔ سواری۔ شکار۔ سفر حضر۔ لباس طعام کے لئے نئی نئی ضرورتیں پیش آئیں اس کے لوازمات کی فراہمی کا نتیجہ تھا اکثر صنعتیں ترقی پذیر ہوئیں جس سے تجارت کے اکثر صیغوں کو فروغ ہوا۔

اکبر کے عہد میں بھی شورہ سے پانی سرد کرنیکا رواج دیا گیا۔ برف پہاڑوں سے آکر بازاروں میں بکنے لگی۔ خس کی ٹٹی اکبر ہی کی ایجاد ہے۔

ایجاد و اختراعات میں بھی ترقی تھی۔ امیر فتح اللہ شیرازی نے ایک آٹا پیسنے کی چکی ایسی ایجاد کی جو خود بخود چلتی تھی۔ ایک شخص نے سترہ نال کی توپ ایجاد کی ایسی اکثر ایجادات اس عہد کی یادگاریں ہیں۔

اکبر کے عہد میں جدت و نفاست فن تعمیر میں خاص پیدا ہو گئی تھی فتحپور سیکری کی عمارات شاہد ہیں اکبر تعمیرات کے لحاظ سے بھی بہت شہرت رکھتے ہیں جن کے عمارات میں متانت اور مضبوطی پائی جاتی ہے۔ اکبر کو اس فن میں خاص شغف تھا۔

اکبر کو تجارت سے بھی خاص دلچسپی تھی۔ خود تجارت کرتے تھے۔ ان کی والدہ نے بیانہ سے تیل خرید کر برائے فروخت موچ بھیجا۔ ان کی دیکھا دیکھی شاہزادوں اور امراء کو بھی اس کا شوق ہوا مینا بازار کا قیام مصنوعات کے فروغ کا زیادہ باعث ہوا آئین اکبری میں ہے کہ ہر ہفتہ معمولی بازار کے علاوہ تیسرے دن زنانہ بازار لگتا تھا۔

فارس اور تبت کے سوداگر ہزاروں کی تعداد میں آتے تھے ریشم کے پارچہ جواہرات کی خرید و فروخت ہوتی جہانگیر نے [illegible] زمانے کے بعد اکبر کے انتظامات میں کوئی ردو بدل نہیں کیا ملک کی [illegible]

بہبودی کی طرف زیادہ توجہ دی ۔ البتہ ممالک محروسہ کی چنگی اور کروڑگری معاف کر دی صرف ایک کابل کی اطراف کی چنگی ایک کروڑ بیس لاکھ روپیہ سے زائد تھی سب معاف کر دی۔ اس سے سوداگر مال کثرت سے یہاں لانے لگے اور تجارت کو فروغ ہونے لگا۔ بندر کھبات (کیمبے) کا دورہ پیش آیا تو وہاں کی تجارت کا تزک میں یہ حال لکھتا ہے۔

سوداگر بسیار از اطراف آمده درین شهر (کھبات)، توطن گزیده اند وخانهائے صفا ومنازل بیک اسائش نهاده مرفه الحال روزگار بسر میبرد۔

جہانگیر کے ہی عہد میں پورا ملک کابل سے لیکر دکن تک کہبائت سے لیکر بنگالہ تک امن وامان کی حالت میں تھا۔ جگہ جگہ راہ دار آبدار اور محافظین مقرر تھے۔ تجارت کے دروازے ایشیائی ممالک کو سوداگروں کے لئے کھلے ہوئے تھے۔

جہانگیر کے زمانہ میں باغات کی بہتات بہت تھی ولایتی پھل پھول کثرت سے پیدا ہونے لگے تھے۔ تزک میں لکھتا ہے۔

آگرہ اور اسکے گرد ونواح میں خربوزہ ۔ آم ۔ اور باقی دوسرے میوے خوب ہوتے ہیں مجھے دوسرے میوؤں سے آم بہت پسند ہے حضرت عرش آشیانی کے وقت میں ممالک غیر کے بہت سے میوے جو اس وقت تک ہندوستان میں نہیں ملا کرتے تھے ملنے لگے تھے کئی قسم کے انگور۔ مثلاً صاحبی۔ حبشی۔ کشمشی اب یہاں شہروں میں عام طور پر ملتے ہیں۔ یہاں کے میوؤں میں ایک اناناس میوہ ہے جو فرنگیوں کے بندرگاہ میں ہوتا ہے نہایت خوشبودار و خوش مزا ہوتا ہے اور آگرہ کے گل افشاں باغ میں ہزاروں کی تعداد میں اترتا ہے ۔

جہانگیر کی خوش مذاقی اور قدردانی نے صناعی کو جس قدر ترقی دی اس کی تفصیل اس مضمون میں سما نہیں سکتی۔ صرف ایک مثال پر اکتفا کرتے ہیں جہانگیر نے سنہ جلوس کے واقعات میں استعجاب کیساتھ لکھا ہے۔ یہ پستہ کی چھلکے کے برابر ہاتھی دانت کے چار مرقعے تھے ایک میں چند پہلوان باہم لڑ رہے ہیں ایک ہاتھ میں نیزہ لئے کھڑا ہے دوسرے کے ہاتھ میں پتھر کا ٹکڑا ہے ایک اور پہلوان زمین پر ہاتھ ٹیکے ہوئے بیٹھا ہے۔ سامنے ایک کمان ایک لکڑی ایک ظروف رکھا ہوا ہے۔ ایسے ہی تینوں مرقع مختلف تصویروں کے تھے لطف یہ کہ یہ تمام تصویر جو ہاتھی دانت کی تھی صرف ایک پستہ کے چھلکے میں آجاتی تھی۔

جہانگیر کے الفاظ یہ ہیں۔

یکے از غلامان بادشاہی کہ دمقام سند خانہ کار می کند کارنامہ ساختہ از نظر گذرانید کہ تا امروز مثل این کاری نہ دیدہ بودم [illegible] شنیدہ عام چوں نہایت غرابت دارد بہ تفصیل نوشتہ می شود (تزک صفحہ ۹۰)

شاہجہاں کا دور آیا تو تجارت نے کافی فروغ پایا عرب بصرہ بندر عباس چین بلخ و بخارا وغیرہ سے ہر قسم کا مال آتا تھا۔ سورت بندرگاہ تھا جہاں ہر ملک سے جہازوں کی آمد و رفت رہتی تھی۔ بندرگاہ سورت کی آمدنی ڈھائی لاکھ روپیہ تھی ۱۶۵۰ء میں کثرت تجارت سے پانچ لاکھ تک پہنچ گئی اس عہد میں صنعت کو بھی ترقی ہوئی۔

ڈاکٹر برنیر اپنے سفرنامہ میں لکھتا ہے کہ عہد شاہجہانی میں حدود بنگالہ میں جو دریائے گنگا کے دونوں طرف راج محل سے سمندر تک قریب تین سو میل۔ کے ہے بیشمار نہریں جاری ہیں جو مال تجارت لے جانے کے لئے دریائے گنگا سے کاٹ کر بڑی محنت سے بنائی گئی ہیں۔ ان نہروں کے دونوں طرف قصبے اور گاؤں آباد ہیں جہاں چاول اور نیشکر اور غلہ اور بہت قسم کے ساگ پات اور سرسوں اور تل کے بڑے بڑے کھیت موجود ہیں۔

عہد اکبر سے بڑھ کر جہانگیر کے زمانہ میں فن عمارت میں ترقی ہوئی سکندرہ اعتماد الدولہ اس عہد کے یادگار ہیں شاہجہاں کے وقت یہ فن کمال کو پہونچ گیا جامع مسجد دہلی۔ عمارات قلعہ دہلی و تاج وغیرہ بہترین اس عہد کے آثار ہیں۔

عہد عالمگیر صنعت و حرفت و تجارت کو پہلے سے بڑھ کر فروغ ہوا صرف ایک پارچہ بافی کو اس قدر ترقی تھی کہ تمام ہندوستان کے لیے کافی ہونے کے ساتھ ملک غیر کو جاتا تھا ڈھاکہ کی ململ کی بڑی زیادتی تھی اس وقت یہاں کی تجارت کا مقابلہ یورپ کے بڑے بڑے ممالک بھی نہیں کر سکتے تھے اس تجارت و مال کی درآمد و برآمد کا نتیجہ تھا کہ صرف ایک شہر سورت میں چنگی کی آمدنی تیرہ لاکھ روپیہ سالانہ ہوتی تھی اور احمد آباد میں ایک کروڑ تیس لاکھ روپیہ سالانہ چنگی کی آمدنی تھی۔

(سفرنامہ کپتان ہاملٹن حصہ اول صفحہ ۱۴۸)

عالمگیر نے محصول راہداری کا تمام غلوں سے ماحصل کل اجناس کا افادہ عام کے واسطے دوامی معاف کردیا تھا۔ ان کے عہد میں کارچوبی کا کام اعلیٰ درجہ کا ہوتا تھا بڑے بڑے اس کے صناع تھے۔ (خلاصۃ التواریخ)

اورنگ زیب کے زمانہ میں کشمیری شال نے بھی نئی نئی خوبصورتی حاصل کرلی تھی۔ چار مختلف رنگوں کے مربع ٹکڑوں کو جوڑ کر ایک بڑا مربع بنایا جو چار باغ کے نام سے مشہور ہوا۔

خواجہ امیر الدین امیر وکیل عدالت العالیہ کشمیر نے اس چار باغ کے مضمون کو اپنے اس شعر میں ادا کیا ہے۔

باغبان بالانہ اندر سینہ ہن
بیگماں بر دوش دار چار باغ